مركز الدراسات الفقهية والاقتصادية

سلسلة صيغ معاملات البنوك الإسلامية

# تطوير عقد المرابحة كأداة للتمويل
# في المصارف الإسلامية
## (مع اقتراح صيغة مستحدثة المواعدة المنتهية بالبيع)


إعداد

مركز الدراسات الفقهية والاقتصادية

أ.د. أحمد جابر علي بدران

مدير مركز الدراسات الفقهية والاقتصادية

أستاذ الاقتصاد/ كلية الاقتصاد والإدارة- جامعة 6 أكتوبر

رئيس جمعية نهضة مصر لإحياء التراث الإسلامي

# المقدمة

يتأسس جوهر العمل المصرفي الإسلامي على جذب المدخرات، والقيام باستثمارها في مختلف أوجه النشاط الاقتصادي وفقًا للضوابط الإسلامية، ثم توزيع الربح الناتج عن الاستثمار على الأطراف المشاركة فيه، وبالتالي فإن توزيع الربح على أصحاب الودائع المستثمرة يتحدد بناءً على الالتزام بالقواعد والأسس الشرعية الحاكمة بعيدًا عن الربا وشبهة الربا. وبذلك يتضح لنا أهمية النشاط الاستثماري في المصارف الإسلامية، كعامل أساسي محدد لنجاح مسيرة المصارف الإسلامية، فبقدر قيامها به بكفاءة اقتصادية، والتزام بأحكام الشرعية، بقدر ما يتحدد نموها وازدهارها والإقبال عليها ومساهمتها في تنمية الاقتصاد القومي.

ويتطلب ذلك العمل على توفير عناصر نجاح هذا الدور، من خلال رسم استراتيجية استثمارية متكاملة الأبعاد، تشتمل على مجموعة متناسقة من صيغ وأساليب الاستثمار الإسلامية، وخبرات فنية متميزة لديها حس إسلامي واعي لدورها المأمول، وجهاز معلومات متخصص وإدارة مصرفية فعالة...، والمواءمة الدقيقة بين الموارد المتوفرة والدور الاستثماري، كيفًا وكمًا ونوعًا، وتوظيف تلك العناصر لتحقيق أهداف البنك الإسلامي.

دور المرابحة تعاظم في كونها صيغة أكثر ملائمة للنشاط التجاري بالدرجة الأولى في المصارف الإسلامية حيث 90% من نشاط البنوك الإسلامية يتم التعامل بصيغة المرابحة للأسباب التالية:

-تركز الموارد المالية في المصرف الإسلامي في دافع مفيدة الأجل مما يستلزم تخفيضها في أنشطة مفيدة قصيرة الأجل.

-لا تتحمل صيغة المرابحة المخاطرة مثل الصيغ الأخرى.

أما دورها كصيغة تمويلية للنشاط الإنتاجي، فإنه يعتبر محدودًا، وتتميز عنها في هذا المجال الصيغ الاستثمارية الأخرى؛ كالمشاركة والمضاربة والتأجير. ويقتصر دور المرابحة في توفير السلع والمواد الخام، أما الاحتياجات الأخرى للأنشطة الاقتصادية؛ مثل توفير السيولة أو تمويل رأس المال العامل أو التمويل طويل الأجل للمشروع الإنتاجي، فإن المرابحة لا تصلح لأداء هذا الدور الأمر الذي يعكس أهمية تنوع

صيغ وأساليب الاستثمار التي يمارسها البنك الإسلامي، ولا يركز نشاطه الاستثماري في صيغة بعينها، بل ينبغي التنويع وفقًا لمقتضيات النشاط الاقتصادي.

وأخيراً، فإن المرابحة يمكن لها أن تلعب دورًا حيويًا في دعم نشاط المنشآت الصغيرة باستخدامها كصيغة لتوفير مستلزمات الإنتاج لتلك المنشآت، هذا من جانب، وفي تصريف منتجات هذه المنشآت للأفراد وللمؤسسات المتوسطة والكبيرة من جانب آخر، الأمر الذي يسهم في تنمية الاقتصاد الوطني وتحقيق درجة أعلى من الترابط بين قطاعاته.

والهدف من هذا البحث هو تقديم عرض مبسط لصيغة المرابحة يتناول المفهوم والضوابط الفقهية، ثم الجانب الإجرائي للصيغة في التطبيق المصرفي الإسلامي، ونماذج التعامل الجاري العمل عليها في المصارف الإسلامية، مع عرض المشكلات والعقبات والانتقادات التي يواجهها عقد المرابحة واقتراحات للتطوير ومعالجة بعض الثغرات التي كشفت عنها الممارسة الفعلية.

# فهرس المحتويات

# فهرس الموضوعات

# الفصل الأول

# المرابحة في الفقه الإسلامي والمصارف الإسلامية

## المبحث التمهيدي: مدخل المرابحة في الفقه الإسلامي والمصارف الإسلامية المعاصرة

### 1-مقدمة: التأصيل الفقهي والتاريخي لبيع المرابحة

من المعروف والمُسلَّم به أن الفقه وأصوله تطبيق رسالة نبينا محمد صلى الله عليه وسلم، ولِمَ لا؟ وهو المرآة التي ترتسم فيها أوضاع حياتهم قويمة كانت أو سقيمة، وهو الميزان الذي توزن به تصرفات الناس، ومن ثَمَّ فإن عرض المسائل التي تَحْدُثُ للمكلفين على قواعد الفقه الإسلامي وأصوله أصدق شاهد على شدة الالتزام بشرع الله في المجتمعات الإسلامية، وما يغمرها من نشاط فكري موصول بالواقع.

وبيع المرابحة - كمعاملة من المعاملات - يحتاج إلى إعمال ذهن، وإمعان نظر، واستدامة فكر، وقد فهم ذلك الأقدمون الذين سبقونا بالإيمان من المجتهدين وأصحاب المذاهب الفقهية، لذلك كان خلافهم في هذا النوع من البيوع مبنيًا على فهم وتأويل لأدلة وقواعد مبنية على الشريعة الغراء، ولم يكن مبنيًا على القول بالتَّشهي، أو اتباع الهوى، أو التعصب لوجهة نظر معينة تحوطها الشبهات، كخلاف المحدثين ممن يتحدثون في الفقه الإسلامي في هذا الزمان.

### 2-الفقهاء القدامى وبيع المرابحة

إن الناظر في كتب الفقه الأصلية يتبين له أن الفقهاء القدامى رحمهم الله -على اختلاف مذاهبهم- عرفوا هذا النوع من البيوع؛ فتناولوه بالدراسة والتحليل، وبينوا حكم الشرع فيه، وإليك بعض النقول التي تؤيد ذلك.

ففي الفقه الحنفي : يقول صاحب الهداية: "المرابحة: نقل ما ملكه بالعقد الأول بالثمن الأول مع زيادة ربح. والتولية: نقل ما ملكه بالعقد الأول بالثمن الأول من غير زيادة ربح، والبيعان جائزان؛ لاستجماع شرائط الجواز، والحاجة ماسة إلى هذا النوع من البيع(i).

وفي الفقه المالكي : وفي الكافي لابن عبد البر: "البيع جائز مساومة ومرابحة، فأما المرابحة فإنه يجوز بيع المرابحة على ربح معلوم بعد أن يعرف رأس المال ويحرز"(ii).

وفي الفقه الشافعي : يقول إمام المذهب: "وإذا أرى الرجلُ الرجلَ السلعة فقال: اشترِ هذه، وأربحك فيها كذا. فاشتراها الرجل، فالشراء جائز.

وفي الفقه الحنبلي: يقول المرداوي: "والمرابحة أن يبيعه بربح فيقول رأس مالي فيه مائة، بِعْتُكَهُ بها ورَبَح عشرة، أو على أن أربح في كل عشرة درهمًا"(iii).

رأى الظاهرية وعرف ابن حزم الظاهري المرابحة فقال: "هي البيع على أن تربحني للدينار درهمًا. وقيل أيضًا: هي أن يقول: أربحك للعشرة اثنتي عشرة"(iv).

3-تطور استخدام المرابحة في البنوك الإسلامية ورأي الفقهاء المحدثين فيها

مما سبق عرضه نجد أن المرابحة والمرابحة الآجلة، التي لا تكون السلعة متوفرة لدى البائع، فيقوم الراغب بالشراء في طلبها منه ليشتريها له، نجدها شائعة ومتداولة في المدونات الفقهية، كما نقلنا من كتاب الأم للإمام الشافعي.

والخلاف الفقهي جرى في مسألة الإلزام بالوعد ومدى صحته في الدخول في هذه الصورة، وأثره في الحكم عليه وما يترتب عليه، وتوقيت هذا الإلزام هل قبل قيام الموعود له بشراء السلعة أم بعد الشراء... إلخ.

وتتميز المرابحة المصرفية بأنها نشاط تجاري بالبيع والشراء، فتتحول المصارف الإسلامية إلى نشاط الاستثمار والمتاجرة الحقيقية، وتلبي في نفس الوقت حاجة المتعامل إلى السلعة مع تقسيط الثمن أو تأجيله.

ولعل أول باحث معاصر أشار بصلاحية المرابحة لأن تكون صيغة من صيغ الاستثمار في البنوك الإسلامية هو الدكتور/ سامي حسن أحمد حمود، اعتمادًا على إشارة من العلامة المرحوم الشيخ فرج السنهوري، عندما قابل الأول وهو في سبيل إعداد بحثه للدكتوراه "تطوير الأعمال المصرفية بما يتفق والشريعة الإسلامية" حيث أشار إليها تحت اسم "بيع المرابحة للآمر بالشراء"(v) ونقلت ذلك عنه الموسوعة العلمية والعملية للبنوك الإسلامية، وأقرتها هيئات الرقابة الشرعية بالبنوك الإسلامية(vi).

ثم أصبحت هذه المعاملة تمثل عماد المعاملات في البنوك الإسلامية، فمع بداية نشاط المصارف الإسلامية طُرِحت المرابحة كوسيلة مصرفية مهمة تحقق أغراض البنك الإسلامي من ناحية، وأغراض طالب التمويل من ناحية أخرى، فهي تحقق أغراض البنك الإسلامي كأداة لتوظيف موارده بطريقة يتجاوب فيها المصرفيون ذوي الخبرة في البنوك التقليدية من حيث ربط العائد فيها بالأجل.

وكون العلاقة بين البنك وطالب التمويل علاقة دين – أي: دائن بمدين – والحصول على وثائق بهذه المديونية وسهولة حساب العائد بطريقة قريبة الشبه بالخبرة في المصارف التقليدية... إلخ.

ولكن كانت أهم النقاط التي دفعت المسئولين بالمصارف الإسلامية إلى التوسع في استخدام صيغة المرابحة هي ما تتمتع به من توليد ربح دَوْرِي يسمح بتوزيع عائد دَوْرِي على المُودِعين، وهي النقطة التي كانت تشغل أذهان القائمين على المصارف الإسلامية.

أما عن العوامل التي ساعدت على ذلك التوسع من قِبَل طالب التمويل:

-فلأن المرابحة تتمتع بجاذبية خاصة لدى التجار الذين يرغبون في الحصول على التمويل اللازم لشراء السلع لقصد بيعها وتحقيق ربح من المتاجرة فيها، مع الحصول على ضمانات بالدين؛ مثل: الشيكات، والكمبيالات... إلخ، وبذلك يحصل للتاجر نوع من الاتساق بين علاقته بالبنك الإسلامي (علاقة دين) وبين علاقته بعملائه وزبائنه (علاقة دين أيضًا).

-كما يفضل قطاع آخر من طالبي التمويل التعامل بالمرابحة مع البنك الإسلامي حتى تكون تكلفة التمويل عليه محدودة في ربح البنك، بينما يستأثر هو بالجزء الأكبر من الربح الذي يرى أنه يستحقه؛ لأنه يبذل جهدًا ولديه خبرة عالية في تصريف السلعة، ولا يرى أن البنك من حقه مشاركته فيها.

ولحداثة هذه المعاملة في التطبيق المصرفي المعاصر اختلف العلماء من دارسي الفقه الإسلامي – في هذا العصر – فذهب جمهور العلماء من المحدثين إلى القول بجوازها، وذهب قلة منهم إلى القول بعدم جوازها، وكل من الفريقين دَعَّمَ رأيه بأدلة حسب وجهة نظره(vii).

ومن المجيزين لهذه المعاملة: د. يوسف القرضاوي، د. سامي حمود، الشيخ/ عبد العزيز بن باز.

هذا ولقد قام د/ يوسف القرضاوي بتقديم أدلة رأي الجمهور، كما تكفل بالرد -معتمدا على النصوص والقواعد الشرعية- على من قال بعدم الجواز في كتابه القيم "بيع المرابحة للآمر بالشراء كما تجريه المصارف الإسلامية".

وعلى رأس المانعين لهذه المعاملة -بيع المرابحة للآمر بالشراء- على أساس الوعد الملزم: د/ محمد سليمان الأشقر في دراسته الشرعية حول بيع المرابحة كما تجريه البنوك الإسلامية، ود/ رفيق المصري في مقال له في مجلة "المسلم المعاصر" بعنوان "كشف الغطاء عن بيع المرابحة للآمر بالشراء" عدد رقم 32، ود/ حسن عبد الله الأمين في مقال له بعنوان " الاستثمار اللاربوي في نطاق عقد المرابحة " مجلة المسلم المعاصر/ عدد رقم 35، أ/ يوسف كمال -بيع المرابحة حيلة بنكية- مجلة الدعوة – أبريل 1980م(viii) ثم في كتاب: فقه الاقتصاد والنقدي.

كما صدرت بشأن هذه المعاملة عدة فتاوى في كثير من الندوات والمؤتمرات؛ حيث صدرت في شأن هذه المعاملة فتوى من مؤتمر المصرف الإسلامي الثاني في إسلام آباد/ باكستان عام 1983م؛ وهي: "إن المواعدة على بيع المرابحة للآمر بالشراء بعد تملك السلعة المشتراة وحيازتها، ثم بيعها لمن أمر بشرائها بالربح المذكور في الوعد السابق هو أمر جائز شرعًا، طالما كانت تقع على المصرف الإسلامي مسئولية الهلاك قبل التسليم وتبعة الرد فيما يستوجب الرد بعيب خفي.

أما بالنسبة للوعد وكونه ملزمًا للآمر بالشراء أو المصرف أو كليهما، فإن الأخذ بالإلزام هو الأحفظ لمصلحة المصرف والعميل، وإن الأخذ بالإلزام أمر مقبول شرعًا، وكل مصرف مخيَّر في الأخذ بما يراه في مسألة القول بالإلزام، حسبما تراه هيئة الرقابة الشرعية لديه".

4-محاولات لتطوير عقد المرابحة المصرفية

إزاء الاعتراضات الموجهة لصيغة المرابحة للآمر بالشراء مع الإلزام بالوعد جرت عدة محاولات لتطوير صيغة المرابحة للآمر بالشراء في البنوك الإسلامية، ويمكن تصنيف هذه المحاولات إلى اتجاهات ثلاث؛ هي:

الاتجاه الأول: وبرز هذا الاتجاه بطرح نموذج عقد المواعدة بجهد مبذول من اللجنة الشرعية بالمعهد العالمي للفكر الإسلامي/ مكتب القاهرة، واستند هذا العقد على مبادئ شرعية؛ أهمها: أن المواعدة ملزمة لكلاً الطرفين البنك والعميل، وأن البنك لا يبيع السلعة حتى يتملكها ملكية حقيقية. وبذلك تبعد هذه المعاملة عن الصورية وضمان الضرر الناشئ عن المطل أو عدم الوفاء بالوعد. ويمتاز هذا الاتجاه بأنه قد خطى خطوات مهمة في اتجاه التطبيق العملي لهذه المعاملة، وصياغة عقد خاص بها يصلح للتنفيذ والتعامل به.

الاتجاه الثاني: بيع المرابحة بالخيار، وصورتها: أن يشتري البنك السلعة المطلوبة للواعد بالشراء، بشرط الخيار لمدة زمنية محددة، على أن يمنح البنك الخيار للواعد لمدة زمنية أقل من مدة الخيار التي حصل مع البائع للسلعة.

ولكن الواقع العملي يثبت ضرر وخطورة التعامل بهذه الصيغة، فلم تتجه البنوك للتعامل بها، وذلك للطبيعة المصرفية التي تتجه إلى التنميط والتدقيق في المعاملات.

الاتجاه الثالث: ويحاول هذا الاتجاه تطوير صيغة المرابحة المصرفية بتوظيف عقود أخرى مثل الوكالة، أو المضاربة، أو المشاركة في المعاملة، وذلك بقصد تخفيف المخاطرة عن الممول وتوزيعه بينه وبين الواعد بالشراء.

**وهناك صور متنوعة لهذا الاتجاه تم رصدها في البحث ونعرضها في مكانها إن شاء الله.**

**ونحن إذ نذكر هذه المقدمة نود التنبيه إلى أن دراستنا لهذه المعاملة الحديثة إنما هي دراسة مجردة عن الهوى والغرض، وبعيدة عن الانتصار لهؤلاء أو الهجوم على الآخرين، معتمدين على كتاب الله وسنة رسوله صلى الله عليه وسلم وكتب الفقهاء الأصلية، غير متناسين مؤلفات المحدثين من دارسي الفقه الإسلامي؛ لنصل إلى كلمة حق وقول فصل في هذه المعاملة التي ثار بشأنها الخلاف؛ والله من وراء القصد، إنه سميع مجيب.**

## المبحث الأول المرابحة في الفقه الإسلامي

### 1- تعريف المرابحة في اللغة والاصطلاح

أولاً: المرابحة في اللغة: المرابحة: من رَبِح في تجارته رِبْحًا، إذا أفضل فيها واستشف.

والربح: اسم ما ربحه، وأربحه على سلعته أعطاه رِبْحًا.

وبعته المتاع واشتريت منه مرابحة: إذا سميت لكلِّ قدرِ من الثمن ربحًا.

وبالجملة فإن المتحصل من كتب اللغة أن المرابحة -بضم الميم- بيع السلعة بما اشتراها به، مع زيادة ربح معلوم(ix).

ثانياً: المرابحة في اصطلاح الفقهاء:

عند الحنفية: المرابحة: "نقل ما ملكه بالعقد الأول بالثمن الأول، مع زيادة ربح"(x).

عند المالكية : المرابحة: "بيع السلعة بالثمن الذي اشتراها به، وزيادة ربح معلوم لهما"(xi).

عند الشافعية: المرابحة: "بيع بمثل الثمن أو ما قام عليه به مع ربح موزع على الأجزاء"(xii).

عند الحنابلة: جاء في المغني: "معنى بيع المرابحة: هو البيع برأس المال، وربح معلوم"(xiii).

عند الظاهرية: المرابحة: "هي البيع على أن تربحني للدينار درهمًا، أو على أن أربح معك فيه كذا وكذا درهمًا"(xiv).

ثالثاً: حكم البيع بالمرابحة: بيع المرابحة جائز عند جمهور العلماء من الحنفية والمالكية والشافعية والحنابلة، لكنه خلاف الأولى عند المالكية، وكرهه بعض العلماء تنـزها. وحرمه الظاهرية.

وقد تناولت في المبحث التمهيدي بعض النصوص من كتب الفقهاء – على اختلاف مذاهبهم – والتي بينت الحكم الشرعي للبيع بالمرابحة.

رابعاً: أركان المرابحة: المرابحة عقد بيع، فيكون أركانها ثلاثة:

1-الصيغة، أي: الإيجاب والقبول. 2-العاقدان، أي: البائع والمشتري.

3-المعقود عليه، أي: الثمن والمثمن.

ولكل ركن من هذه الأركان شروط ينبغي توافرها لصحة العقد، فيشترط في المعقود عليه أن يكون طاهرًا منتفعًا به شرعًا مملوكًا للعاقد (أي له ولاية عليه)، ومقدورًا على تسليمه ومعلومًا بعاقدين، ويشترط في العاقد إطلاق تصرف وعدم إكراه بغير حق...، ويشترط في الصيغة أن تدل على الرضا، وأن يتصل بالإيجاب والقبول في مجلس العقد وأن يتوافقا لفظًا ومعنى.

خامساً: شروط البيع بالمرابحة: اشترط الفقهاء القائلون بجواز البيع بالمرابحة شروطًا لصحته؛ هي:

1- أن يكون الثمن الأول معلومًا للمشتري الثاني: علم المشتري بالثمن الأول للسلعة؛ فإذا لم يتحقق العلم للمشتري فالبيع فاسد، وفيما يلي أقوال الفقهاء عند الشرط الأول.

قول الحنفية: يقول الكاساني: "وأما شرائطه فمنها ما ذكرنا، وهو أن يكون الثمن الأول معلومًا للمشتري الثاني؛ لأن المرابحة بيع بالثمن الأول مع زيادة ربح، والعلم بالثمن الأول شرط صحة البيع معلومًا له، فالبيع فاسد إلى أن يعلم في المجلس، ولو لم يعلم حتى افترقا عن المجلس بطل العقد لتقرر الفساد"(xv).

قول المالكية: فأما المرابحة: أن يعرف صاحب السلعة المشتري بكم اشتراها، ويأخذ منه ربحًا، إما على الجملة مثل أن يقول: اشتريتها بعشرة، وتربحني دينارًا أو دينارين. وإما على التفصيل وهو أن يقول: تربحني درهمًا لكل دينار، أو غير ذلك"(xvi)

قول الشافعية: "ويصح بيع المرابحة بأن يشتريه شيئًا بمائة مثلاً، ثم يقول لغيره – وهما عالمان، بذلك-: بعتك بمائتين، أو بما اشتريت – أي: بمثله – لأن الثمن معلوم"(xvii).

قول الحنابلة: قال ابن قدامة: "بيع المرابحة: هو البيع برأس المال وربح معلوم، ويشترط علمهما برأس المال؛ فيقول: رأس مالي فيه، أو هو عليَّ بمائة، بعتك بها وربح عشرة؛ فهذا جائز لا خلاف في صحته".

2-أن يكون الربح معلومًا: فلابد أن يكون الربح معلومًا؛ لأنه جزء من ثمن البيع، سواء كان هذا الربح قدرًا معينًا أو لنسبة من الثمن.

قول الحنفية: يقول الكاساني: "بعض الثمن، والعلم بالثمن شرط صحة البياعات"(xviii).

قول المالكية: البيع جائز مساومة ومرابحة؛ فأما المرابحة: فإنه يجوز بيع المرابحة على ربح معلوم بعد أن يعرف رأس المال ويبلغه(xix).

قول الشافعية: ويصح بيع المرابحة بأن يشتريه شيئًا بمائة مثلاً، ثم يقول لغيره -وهما عالمان بذلك- بعتك بمائتين، أو بما اشتريت، أي: بمثله، أو برأس المال، أو بما قام عليَّ، أو نحو ذلك، وربح درهم لكل عشرة، أو في أو على كل عشرة"(xx).

قول الحنابلة: بيع المرابحة: هو البيع برأس المال وربح معلوم، ويشترط علمهما برأس المال؛ فيقول: رأس مالي فيه، أو هو عليَّ بمائة، بعتك بها، وربح عشرة، فهذا جائز لا خلاف في صحته(xxi).

3-أن يكون رأس مال المرابحة من ذوات الأمثال: فلابد أن يكون رأس المال من ذوات الأمثال، كالأوراق النقدية بأنواعها والمكيلات والمعدودات المقارنة.

قول الحنفية: يقول المرغيناني: "ولا تصح المرابحة والتولية حتى يكون العوض مما له مثل؛ لأنه إذا لم يكن له مثل لو ملكه؛ ملكه بالقيمة وهي مجهولة"(xxii).

قول المالكية: "المراد أنه اشترى السلعة بمقوَّم، سواء كان معينًا أو موصوفًا، فإذا أراد بيعها مرابحة على ذلك المقوَّم، فلا بد أن يبعها بمقوم مماثل للمقوم الأول في صفته، ويزيده المشتري عليه ربحًا معلومًا، ولا يجوز له بيعها مرابحة على قيمة المقوم الذي اشتريت به"(xxiii).

قول الشافعية: "ويصح بيع المرابحة بأن يشتريه بمائة، ثم يقول لغيره. وهما عالمان:

قول الحنابلة: "أن يكون المبيع من المتماثلات التي ينقسم الثمن عليها بالأجزاء؛ كالبُرِّ والشعير المتساوي، فيجوز بيع بعضه مرابحة بقسطه من الثمن"(xxiv).

4- ألا يكون الثمن في العقد الأول مقابلاً بجنسه من أموال الربا: وفي هذا يقول الكاساني: "ومنها: ألا يكون الثمن في العقد الأول مقابلاً بجنسه من أموال الربا؛ فإن كان بأن اشترى المكيل أو الموزون بجنسه مِثْلاً بِمِثْل لم يجز له أن يبيعه مرابحة؛ لأن المرابحة بيع بالثمن الأول وزيادة، والزيادة في أموال الربا تكون ربًا لا ربحًا...، وأما عند اختلاف الجنس فلا بأس بالمرابحة، حتى لو اشترى دينارًا بعشرة دراهم فباعه بربح درهم، أو ثوب بعينه جاز؛ لأن المرابحة بيع بالثمن الأول وزيادة"(xxv).

5- أن يكون العقد الأول صحيحًا: وفي هذا يقول الكاساني: "أن يكون العقد الأول صحيحًا، فإن كان فاسدًا لم يجز بيع المرابحة؛ لأن المرابحة بيع بالثمن الأول مع زيادة ربح، والبيع الفاسد – وإن كان يفيد الملك في الجملة – لكن بقيمة المبيع أو بمثله لا بالثمن لفساد التسمية"(xxvi).

وملخص ما سبق أن :

بيع المرابحة هو أحد أنواع البيع المطلق (بيع العين بالثمن) الذي ينقسم من حيث الثمن إلى:

بيع المساومة: وهو بيع السلعة بثمن متفق عليه، دون النظر إلى ثمنها الأول الذي اشتراها البائع به.

بيع التولية: وهو بيع السلعة بمثل ثمنها الأول الذي اشتراها البائع به من غير نقص ولا زيادة.

بيع الوضيعة: وهو بيع السلعة بمثل ثمنها الأول الذي اشتراها البائع به مع وضع أو حط مبلغ معلوم من الثمن.

وهناك نقطة أخرى جديرة بالإشارة، وهي أن المرابحة لها صورتان:

الصورة الأولى: أن يكون البائع اشترى السلعة بثمن معين ولم ينفق عليها شيئًا زيادة على الثمن، وفي هذه الصورة على المشتري أن يدفع الثمن مضافًا إليه الربح بالحساب الذي يتفقان عليه.

والصورة الثانية: أن يكون البائع قد أنفق على السلعة زيادة على ثمنها الذي اشتراها به. قال المالكية: إنه إما أن يكون ما أنفق على السلعة عينًا ثابتة؛ مثل الخياطة والصبغ، وحكمه أنه كالثمن، وإما أن يكون ما أنفق غير قائم بالبيع، ولا يختص به كالتخزين والنقل، وهذا يحسب في الثمن ولا يحسب له ربح، وإما أن يكون غير قائم بالمبيع ولكنه يختص به؛ كالطي والسمسرة فلا يحسب من أصل الثمن وليس له حظ من الربح. وقال أبو حنيفة: بل يحمل على ثمن السلعة كل ما نابه عليها، فيدخل في أصل الثمن كل ما أنفقه على السلعة بما جرت به عادة التجار.

سادساً: أنواع بيع المرابحة: ينقسم بيع المرابحة إلى نوعين:

1-بيع المرابحة العادية: وهي التي تتكون من طرفين هما البائع والمشتري، ويمتهن فيها البائع التجارة، فيشتري السلع، دون الحاجة إلى الاعتماد على وعد مسبق بشرائها، ثم يعرضها بعد ذلك للبيع مرابحة بثمن وربح يُتَّفَقُ عليه.

2-بيع المرابحة المقترنة بالوعد: وهي التي تتكون من ثلاثة أطراف البائع، والمشتري، والبنك باعتباره تاجرًا وسيطًا بين البائع الأول والمشتري. والبنك لا يشتري السلع هنا إلا بعد تحديد المشتري لرغباته ووجود وعد مسبق منه بالشراء.

ويُستخدم أسلوب بيع المرابحة المقترنة بالوعد في البنوك الإسلامية التي تقوم بشراء السلع حسب المواصفات التي يطلبها العميل، ثم إعادة بيعها مرابحة للواعد بالشراء بثمنها الأول مع التكلفة المعتبرة شرعًا، بالإضافة إلى هامش ربح متفق عليه سَلَفًا بين الطرفين.

سابعاً: صور البيع بالمرابحة: هناك صور مختلفة في تطبيق المرابحة المقترنة بالوعد قد تصل إلى عشرين صورة.

ومن هذه الصور:

- ما يتحدد حسب لزوم أو عدم لزوم الوعد بالشراء لطرف واحد أو للطرفين.

- ومنها ما يختلف حسب طريقة دفع الثمن على قسط واحد في آخر الأجل، أو على أقساط دورية... إلخ.

- ومنها ما يختلف حسب طبيعة السلعة ومصدرها، فهناك المرابحة المحلية، والمرابحة الدولية... إلخ.

وفي الممارسة المصرفية لصيغة المرابحة المقترنة بالوعد، نجد الصور التالية:

1-مرابحة مقترنة بالوعد الملزم لطرف واحد أو لطرفين، أو غير ملزم لأي منهما (3 صور).

2-مرابحات تجري على السلع على أساس ثمنها الأول فقط، ومرابحات تجري على سلع بعد الاتفاق عليها (نقل، تخزين، تعبئة، تقطيع... إلخ) (صورتان).

3-مرابحة ذات الصفقة الواحدة، ومرابحة متجددة، سواء تم السداد الكامل للمستحقات عن المرابحة الأولى، أو سداد جزء فقط، ويتبقى مديونية طرف المرابح (3 صور).

4-مرابحة في إطار سقف تسهيلات مصرفية (يشمل: مشاركات، مضاربات...)، ومرابحة، أو مرابحة مستقلة عن أي سقوف ائتمانية (صورتان).

5-مرابحة محلية (السلعة مصدرها محليًّا)، أو مرابحة دولية (السلعة مصدرها السوق الخارجي) (صورتان).

6-مرابحة استيراد أو مرابحة تصدير، أي: يتوسط البنك في بيع منتجه محليًّا، لمتعامل خارجي يتعاقد معه البنك ويقدم له تسهيلات في السداد (كما يمارسها البنك الإسلامي للتنمية على نطاق واسع في توفير السلع لبعض البلاد الإسلامية) (صورتان).

7-مرابحات يقوم البنك بنفسه بالشراء ودفع الثمن والتسليم، ومرابحات يوكل فيها للشراء نيابة عن البنك، أو توكيله في دفع الثمن، أو في تسليم السلعة، أو في البيع للغير، أو في البيع لنفسه بثمن المثل (5 صور).

وبذلك تصل إلى نحو تسع عشرة صورة.

- ومنها ما يتحدد حسب كيفية تسليم البنك للسلعة في مرحلة البيع الأول: هل يتم ذلك عن طريق البنك مباشرة، أو أحد وكلائه، أو عن طريق توكيل الواعد بالشراء لتسلم المبيع؟

ثامناً: الخطوات العملية لبيع المرابحة: نورد فيما يلي الخطوات العملية في تنفيذ بيع المرابحة الموعودة في حالة توكيل الواعد بالشراء في تسليم المبيع:

1-تحديد المشتري لحاجياته: المشتري: يحدد مواصفات السلعة التي يريدها، ويطلب من البائع أن يحدد ثمنها.

البائع: يرسل فاتورة عرض أسعار محددة بوقت.

2-توقيع الوعد بالشراء: المشتري: يعد بشراء السلعة من البنك مرابحة بتكلفتها زائدة الربح المتفق عليه.

البنك: يدرس الطلب، ويحدد الشروط، والضمانات للموافقة.

3-عقد البيع الأول: البنك: يعبر للبائع عن موافقته على شراء السلعة، ويدفع الثمن حالاً أو حسب الاتفاق.

البائع: يعبر عن موافقته على البيع، ويرسل فاتورة البيع.

4-تسليم وتسلم السلعة: البنك: يوكل المستفيد بتسلم السلعة.

البائع: يرسل السلعة إلى مكان التسليم المتفق عليه.

المشتري: يتولى تسلم السلعة بصفته وكيلاً ويشعر البنك بحسن تنفيذ الوكالة.

5-عقد بيع المرابحة: يوقع الطرفان (البنك والمشتري) عقد بيع المرابحة حسب الاتفاق في وعد الشراء.

تاسعاً: الأحكام الشرعية المتعلقة بخطوات بيع المرابحة: في مرحلة الوعد بالشراء:

**1-يجوز أن يتقدم المستفيد بوعد شراء سلعة معينة يحدد جميع أوصافها، ويلتزم بشرائها مرابحة بالتكلفة، مضافًا إليها الربح المتفق عليه.**

**2-يجوز أن تتضمن المواعدة شروطًا مختلفة يُتَّفَقُ عليها بين الطرفين، ولا سيما فيما يتعلق بتحديد مكان التسليم، ودفع تأمين نقدي لضمان تنفيذ العملية، وكيفية تسديد الثمن.**

**3-يجوز الأخذ بإلزام الواعد بالشراء، ويتحدد أثر الإلزام في هذه الحالة إما بتنفيذ الوعد، وإما بالتعويض عن الضرر الواقع فعلاً بسبب عدم الوفاء بالوعد بلا عذر في مرحلة البيع الأول.**

**4-يشترط أن يقوم البنك بشراء السلعة المطلوبة (عقد البيع الأول) قبل بيعها مرابحة للواعد بالشراء، ويشترط أن يكون التعاقد في عملية البيع الأول هذه بين البائع الأصلي للسلعة والبنك، وهذا شرط جوهري وأساسي لصحة المرابحة المقترنة بالوعد.**

**5-يجوز توكيل البنك الغير – بما في ذلك الواعد بالشراء – للقيام بتسلم السلعة المعينة نيابة عنه، ويكون هذا التوكيل بعقد مستقل عن عقد بيع المرابحة (في حالة توكيل الواعد بالشراء) خشية توهم الربط بين التوكيل والشراء بالمرابحة.**

**6-بعد شراء البنك للسلعة، وقبل بيعها بالمرابحة إلى العميل يتحمل البنك تبعة الهلاك والرد بالعيب، إلا في حالة الاتفاق مع العميل على الإبراء من العيوب؛ بمعنى: أنه إذا هلكت السلعة فإنها تهلك على ملكية البنك، وإذا ظهر فيها عيب (غير مشمول بالإبراء) فهو يتحمل المسئولية كذلك، ولا يمكنه عندئذ أن يسلم السلعة إلى الواعد بالشراء، ولا أن يحمله أي مخاطرة أو مسئولية بدون رضاه.**

**في مرحلة بيع المرابحة:**

**1-يشترط أن يتم إبرام عقد بيع المرابحة في آخر المراحل؛ أي: بعد إبداء الوعد بالشراء، وتنفيذ شراء السلعة باسم البنك ولفائدته، وتسلمه لها مباشرة، أو عن طريق الوكيل.**

2-تراعى في إبرام عقد بيع المرابحة المقترنة بوعد الأحكام الشرعية المقررة في باب المرابحة، ولا سيما شرط معلومية تكلفة الشراء الأول، ومقدار الربح؛ لأن الجهالة تؤدي إلى المنازعة وتفسد العقد.

3-يجوز توثيق الدين الناتج عن المرابحة بكفيل أو رهن، شأنه في ذلك شأن أي بيع بالأجل، ويجوز أن يكون الرهن مصاحبًا للعقد، أو سابقًا له؛ لأن الرهن يمكن أخذه عن الدين الحادث كما يمكن أخذه عن الدين الموعود قبل حدوثه، ولكن لا يعتبر الرهن قائمًا إلا بعد قيام الالتزام (المديونية)، فيصح ذلك فيما ورد عن الإمام مالك، يقول ابن رشد الحفيد: "مثل أن يسترهنه بما يستقرضه، ويجوز ذلك عند مالك"(xxvii).

## المبحث الثاني المرابحة في المصارف الإسلامية

### 1-مفهوم صيغة المرابحة في المصارف الإسلامية

**إلى أن الدافع للبحث عن صيغة المرابحة كان بغرض الوصول إلى وسيلة ائتمانية تمكن المصرف الإسلامي من تقديم التمويل التجاري للراغبين فيه، بطريقة مشروعة لا ربا فيها، وذلك حتى يتمكن البنك الإسلامي من منافسة البنوك التجارية في هذا المجال.**

**فهي بذلك صيغة تمويلية تمارسها المصارف الإسلامية بغرض تقديم التمويل في إطار أحكام الشريعة الإسلامية. والمصرف لا غرض له في السلعة، وإنما يتحدد غرضه في منح التمويل مقابل عائد مشروع، وأيضًا منافسة البنوك التقليدية في هذا المجال وجذب المتعاملين الراغبين في الالتزام بالضوابط الشرعية.**

**وبذلك يمكن للمصرف الإسلامي توفير ما يحتاجه بعض المتعاملين من الأجهزة والمعدات أو السلع الأخرى، عن طريق تقدم هؤلاء المتعاملين للمصرف طالبين هذه الأشياء، ومحددين أوصافها وكمياتها في طلب الشراء، فيقوم المصرف باستيرادها من الخارج، أو شرائها من الداخل، على أساس الوعد من قبل هؤلاء المتعاملين بشرائها منه – إذا وردت مطابقة للمواصفات وفي المكان والزمان المحددين، وذلك بسعر التكلفة مع زيادة ربح يتفق عليه، كما يتم الاتفاق على كيفية سداد تلك القيمة، بطريقة آجلة على أقساط شهرية، أو غيرها، يتحدد تاريخها في عقد البيع بالمرابحة بين المصرف والمتعامل.**

**وعليه فإن المرابحة المصرفية يمكن تعريفها بأنها اتفاق بين المصرف والعميل على أن يبيع الأول للأخير سلعة بثمنها وزيادة ربح، متفق عليه، وعلى كيفية سداده(xxviii).**

**الأشكال المختلفة لصيغة المرابحة في المصارف الإسلامية(xxix):**

تتلخص فيما يلي:

الصورة الأولى: الاتفاق بين متعامل راغب في الشراء والبنك الإسلامي على بيع سلعة، أو عقار مملوك بالفعل للبنك، بالنقد أو بالأجل، مع الاتفاق على مقدار الربح الذي يضاف على رأس المال أو على التكلفة(xxx).

الصورة الثانية: طلب العميل من المصرف شراء سلعة معينة يحدد جميع أوصافها كما يحدد ثمنها ويدفعه إلى المصرف مضافا إليه أجر معين مقابل قيام المصرف بهذا العمل.

عرضت هذه الصور، من قبل بنك دبي الإسلامي، على المؤتمر الأول للمصرف الإسلامي الذي عقد بدبي في المدة 23 – 25 جمادي الثانية 1399هـ الموافق 22 من مايو 1979، فرأى المؤتمر أن تسمى هذه الصورة وكالة بأجر، واعتبرها توكيلات بالشراء، وأوصى بأن يكون الأجر الذي يحصل عليه المصرف في حدود أجر المثل(xxxi).

الصورة الثالثة: يتقدم العميل إلى المصرف طالبًا شراء سلعة محددة المواصفات والكمية على أساس الوعد بشرائها منه بالأجل بربح معلوم.

ونشير هنا إلى أن هذه الصورة ليس فيها إلزام للعميل بالشراء، فله أن يشتري السلعة عند ورودها أو الرجوع عن وعده(xxxii)، وهذه الصورة بها مخاطرة عدم شراء العميل للسلعة وبالتالي صعوبة تصريفها من قبل البنك، ولهذا اقترح بعض الباحثين(xxxiii) أن يقوم المصرف الإسلامي بإجراء عقد الشراء مع المصدر للسلعة مقترن بخيار شرط لمدة محددة، يستطيع خلالها البنك أن يتبين نية العميل في الشراء من عدمه، فإذا التزم العميل بالشراء أمضى المصرف عقد الشراء مع المصدر.

الصورة الرابعة: قيام المصرف بشراء السلعة التي يحتاج إليها السوق، أو بناءً على طلب يتقدم به أحد المتعاملين معه، يوعد ويبيعها البنك لطالب الشراء أو لغيره مرابحة، بأن يعلن البنك قيمة شراء السلعة مضافًا إليها ما تكلفه من مصروفات بشأنها، ويطلب مبلغًا معينًا من الربح ممن يرغب فيها زيادة على ثمنها ومصروفاتها(xxxiv).

**ويلاحظ هنا أن ما يميز هذه الصورة عن غيرها هو أن كلا من العميل والبنك بالخيار.**

**الصورة الخامسة: يطلب العميل من البنك شراء السلعة على أساس التزامه بالوعد بشرائها. متى وردت مطابقة للمواصفات على أساس زيادة ربح معين متفق عليه، كما يتم الاتفاق على طريقة سداد الثمن -الآجل- للسلعة وتحديد مواعيد الأقساط ويكون البنك ضامنًا للسلعة حتى تمام تسليمها للمشتري، وينتقل الضمان للمشتري بعد التسليم، ويتحمل العميل تبعة عدم وفاته بالتزامه بالشراء بأن يقوم البنك ببيع البضاعة واستيفاء التكاليف التي تكبدها فيها، فإذا نقص ثمن البيع عن مقدار تلك التكاليف، رجع على العميل بالفرق (بالخصم من العربون الذي دفعه العميل أو دفعه ضمان الجدية كما تسمى أحيانا أخرى)، وفي المقابل فإن البنك يتحمل تبعة عدم وفائه بالتزامه في توفير السلعة في المكان والزمان وبالمواصفات المحددة من قبل، ويعوض العميل عن الأضرار التي تلحقه من جراء عدم وفاء البنك بوعده، وعليه فقد اختار المصرف والعميل كلاهما الالتزام بالوعد، وتحمل نتائج النكول عنه(xxxv).**

**الصورة السادسة: وهي قيام البنك في حالة البضاعة المستوردة بإبرام عقد البيع مع العميل طالب الشراء، ليس بعد وصول البضاعة أو مستندات الشحن، وإنما يوكل البنك وكيلاً له في بلد المنشأ، في تسليم البضاعة نيابة عنه، وبعد تسلم هذا الوكيل للبضاعة، يدفع البنك والعميل عقد البيع بالمرابحة. وعلى ذلك فإن تبعة نقل البضاعة من ميناء الشحن إلى ميناء الوصول تقع على عاتق العميل(xxxvi).**

**الصورة السابعة: قيام العميل بالاتصال المباشر مع المصدر بالخارج لإرسال بضائع معينة باسم البنك وعند وصول المستندات برسم التحصيل (طريقة من طرق استيراد البضائع لا تستلزم فتح اعتماد مستندي) فإذا وافق العميل على شرائها من البنك بالمرابحة، يقوم البنك بدفع قيمتها للمصدر، ثم يبرم عقد البيع مع العميل وتسلم المستندات إليه لاستلام البضاعة موضوعها، وقد وافقت الهيئة الشرعية لبيت التمويل الكويتي على هذه الصورة شريطة أن تكون البضاعة عند البيع للعميل مملوكة لبيت التمويل ومضمونة عليه هو(xxxvii).**

الصورة الثامنة: قيام البنك بتوكيل أحد عملائه بشراء سلعة معينة لصالح البنك من السوق الفوري، وبعد تملك البنك لها، يتم إجراء عقد بيع مقترن بخيار شرط للبنك، يكون من حقه (البنك) البت في العقد أو فسخه خلال مدة الخيار المحددة (كالبيع للغير إن وجد سعر أعلى)، على أنه ينبغي التثبت من حقيقة الشراء ووجود البضاعة وقابليتها للتسليم في أي لحظة عقب الشراء(xxxviii).

2-مزايا التعامل بصيغة المرابحة

شهدت تجربة المصارف الإسلامية في مجال التوظيف والاستثمار تزايد الأهمية النسبية لصيغة المرابحة، وتوسع المصارف الإسلامية فيها حتى صارت هي الصيغة الاستثمارية الأكثر تطبيقًا في النشاط التوظيفي للمصارف الإسلامية، وقد أدى إلى ذلك عوامل عديدة؛ منها طبيعة ظروف النشأة وما يقترن بها من دوافع الرغبة في النجاح السريع وإثبات الذات مقارنة بالمصارف التقليدية، وما توطن في سلوكيات المتعاملين مع المصارف التقليدية، والذين اتجه عدد منهم إلى التعامل مع المصارف الإسلامية، وتفضيلهم هذه الصيغة في التعامل، وعدم توفر الكوادر المصرفية الإسلامية المتميزة الملمة بالفقه والفنيات المصرفية في آن واحد... إلى غير ذلك، بالإضافة إلى ما تتميز به صيغة المرابحة من مزايا، بالنظر إلى الخصائص المستقرة للتمويل المصرفي. ونعرض فيما يلي لأهم تلك المزايا:

(1) تحقق المرابحة ربحًا معقولاً للمصرف في الأجل القصير، مما يتيح للمصرف الإسلامي مصدرًا لتوزيع عوائد على الودائع تمكن المصرف الإسلامي من منافسة البنوك التقليدية، فيما يختص بجذب الودائع عن طريق استخدام دافع الحصول على عوائد مجزية.

(2) تتصف هذه الصيغة بالبساطة النسبية(xxxix)، فالربح محسوب كنسبة من ثمن البضاعة، مما يسهل على التاجر المتعامل مع المصرف تقدير هامش الربح الذي ينبغي عليه تحقيقه من بيع السلعة، كما أن العلاقة تتحول إلى علاقة دائن بمدين بمجرد توقيع عقد البيع، وهي علاقة مقطوعة محددة، ولا حاجة للبنك إلى فحص حسابات العميل، ومعرفة إذا ما كان سيتحقق ربحًا أم لا(xl)، والاطلاع على حسن إدارته وانضباطه وعدم خيانته للأمانة... كما هو الحال في صيغ المشاركات.

(3) تتصف المرابحة بأنها تصلح كوسيلة ائتمان مناسبة للنشاط التجاري، وتعتبر أداة منافسة جديرة بالتقدير، في مواجهة الائتمان التجاري الربوي القائم على خصم الأوراق التجارية مقيدة الأجل، وفتح الاعتماد والقرض بالفائدة، إذ أنها تمكن التاجر من شراء ما يحتاجه من السلع بالأجل، ومن ثَمَّ يمكن له أن يتعامل في تلك البضائع بالبيع للمستهلك النهائي بالأجل أيضًا.

(4) يفضل كثير من المتعاملين مع المصرف الإسلامي وفق هذه الصيغة، ولا يتحمسون لصيغ المشاركات، ربما لأنهم لا يرغبون في اطلاع المصرف على حساباتهم، أو على طريقة إدارتهم للنشاط، إلى غير ذلك من العوامل التي قد يكون الكثير منها غير صحيح، فالمشاركات تمتاز بتوزيع المخاطرة بين المصرف والمتعامل، بالإضافة إلى أنها لا تعتبر تكلفة مسبقة على النشاط الممول.

(5) انخفاض المخاطرة على التمويل في المرابحة، فربح المصرف محدد مسبقًا، ولا يرتبط نتيجة نشاط العميل، وكلما قصرت فترة ملكية المصرف للسلعة كلما انخفضت المخاطر، ومع الأخذ بالإلزام بالوعد، فإن مخاطرة المصرف تنحصر في احتمال تأخر العميل أو مماطلته في السداد، وهذه يمكن تغطيتها بتخزين البضاعة في مخازن تابعة للبنك أو تحت رقابته الدقيقة، والربط بين حركة البيع وسداد المديونية المستحقة على العميل.

(6) وأخيراً، نشير إلى أن توظيف جزء من موارد المصرف الإسلامي في المرابحة يتيح تولد تيار من السيولة النقدية (ممثلاً في الأقساط الدورية)، مما يمكن البنك من الوفاء بالتزاماته قبل المودعين الراغبين في سحب جزء من ودائعهم.

3-الأهمية النسبية للصيغة في النشاط التوظيفي للمصارف الإسلامية

ولا نستطيع أن نقدر على وجه الدقة المتوسط العام لنسبة التعامل بالمرابحة على مستوى المصارف الإسلامية، نظرًا لتعذر توافر البيانات المطلوبة في هذا الصدد، فيلاحظ أن التقارير السنوية للمصارف الإسلامية لا تشير إلى نصيب المرابحة من إجمالي التوظيفات، وإنما يظهر إجمالي رصيد التوظيفات بمختلف الصيغ: في بند: مشاركات ومرابحات ومضاربات، دون بيان لرصيد كل صيغة على حدة، ثم مساهمات في رؤوس أموال الشركات، أو يكون التقسيم للرصيد على أساس زمني، استثمارات قصيرة ومتوسطة وطويلة الأجل.

**ومع التحفظات السابقة، فسوف نورد بعض الأرقام التي تساعد في توضيح الموقف بالنسبة لهيكل التوظيفات في بعض المصارف الإسلامية، والوزن النسبي للمرابحات، من واقع التقارير السنوية لتلك المصارف.**

**1-الوزن النسبي للمرابحات في بعض البنوك الإسلامية بالسودان (2012م):**

| البنك | التمويل-بالمرابحة | التمويل – بالمشاركة | التمويل-بالمضاربة |
| --- | --- | --- | --- |
| فيصل الإسلامي السوداني | %72.0 | %28.0 | --- |
| البنك الإسلامي السوداني | %52.4 | %46.4 | %1.2 |
| الإسلامي لغرب السودان | %62.8 | %35.9 | %0.3 |
| التنمية التعاوني السوداني | %55.1 | %16.5 | %28.4 |
| بنك البركة السوداني | %65.0 | %35.0 | --- |

**ب- في بنك دبي الإسلامي:**

| العام | 2006م | 2007م | 2008م | 2009م | 2010م | 2011م | 2012م |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| نسبة المرابحات | %77 | %83 | %85 | %84 | %86 | %83 | %98 |

ج-بنك فيصل الإسلامي المصري:

| العام | 2006م | 2007م | 2008م | 2009م | 2010م |
|---|---|---|---|---|---|
| نسبة المرابحات | %70 | %73 | %75 | %82 | %85 |

د-بنك البحرين الإسلامي:

| العام | 2011م | 2012م |
|---|---|---|
| نسبة المرابحات | %74.2 | %76.5 |

4-التكييف الشرعي والقانوني لبيع المرابحة في المصارف الإسلامية

أولاً: التكييف الشرعي: يرى الفقهاء المعاصرون أن بيع المرابحة كما يجرى في المصارف الإسلامية مركب من وعدين: وعد بالشراء من العميل الذي يطلق عليه الآمر بالشراء، ووعد من المصرف بالبيع بطريق المرابحة(xli)، أو هي مركبة من وعد بالشراء وبيع بالمرابحة(xlii)، أو هي مواعدة على البيع ثم البيع(xliii) وهذا التصوير للمعاملة يتطابق مع الواقع، فالعملية تمر بمراحل تبدأ بطلب شراء مقدم من المتعامل للمصرف، محددًا به كميات وأوصاف السلعة الراغب في شرائها، ثم قيام المصرف بشراء هذه السلعة وفقًا لتلك المواصفات المحددة، ثم يقوم المصرف ببيع السلعة للمتعامل بالمرابحة، وتحديد كيفية دفع الثمن.

ويتفق العلماء على أن المصرف لا يجوز له إبرام عقد البيع بالمرابحة مع المتعامل إلا بعد تملكه للسلعة موضوع العقد، بحيث تصبح في ضمانه، قبل التثبت من حقيقة شراء المصرف للسلعة باسمه، وتملكه لها، وتحمله بتبعة الهلاك، ثم تسليمها (بعد الشراء) إلى المتعامل بموجب عقد البيع بالمرابحة، وذلك منعًا من أن تتحول المرابحة إلى وسيلة غير مشروعة للتمويل المحض بقصد الإقراض بزيادة مقابل الأجل.

وقد رأت الهيئات الشرعية للبنوك الإسلامية ومعها بعض الفقهاء المعاصرين لزوم الوعد لكل من المصرف والمتعامل، وذلك لضبط المعاملات واستقرارها وفيه مراعاة لمصلحة المصرف والمتعامل، وأن الأخذ به أمر مقبول شرعًا وتشهد له ظواهر النصوص القرآنية، والأحاديث النبوية، والأخذ به أيسر على الناس(xliv) وهذا هو الذي يجرى عليه العمل في المصارف الإسلامية في الواقع العملي.

ثانياً: التكييف القانوني لبيع المرابحة:- عقد المرابحة المصرفية عقد تجاري بالنسبة إلى البنك دائمًا، ويعتبر تجاريًا كذلك بالنسبة إلى العميل إذا كان تاجرًا، أو إذا كان يتعلق بتجارته، أما إذا لم يكن العميل تاجرًا، أو كان تاجرًا ولم يتعلق العقد بتجارته فإن العقد يكون ورثيًا بالنسبة له(xlv).

ويترتب على ذلك أحكام قانونية تتعلق بالإثبات ووسائله وتقادم المديونية وغيرها من القواعد القانونية.

التكييف القانوني للوعد: تنص القوانين المعمول بها في بعض الدول الإسلامية التي تعمل بها بنوك إسلامية على أن الوعد عقد، وأنه ملزم، لكن تشترط هذه القوانين رضاء الموعود له واتصال رضاؤه به إلى علم الواعد في المدة المحددة لبقاء الوعد، وتعيين المسائل الجوهرية للعقد الموعود إبرامه والمدة التي يجب إبرامه منها، كما هو الحال في القانون المدني المصري (المادة 101) والقانون المدني الكويتي (المادتان 72، 73)(xlvi).

فتنص المادة (101) من القانون المدني المصري على أن:

(1) الاتفاق الذي يعد بموجبه كلا المتعاقدين أو أحدهما بإبرام عقد معين في المستقبل لا ينعقد، إلا إذا عينت جميع المسائل الجوهرية للعقد المراد إبرامه، والمدة التي يجب إبرامه فيها.

**(2) إذا اشترط القانون لتمام العقد استيفاء شكل معين، فهذا الشكل تجب مراعاته أيضًا في الاتفاق الذي يتضمن الوعد بإبرام هذا العقد. وتنص المادة (102) على أن: إذا وعد شخص بإبرام عقد، ثم نكل وقاضاه المتعاقد الآخر طالبًا تنفيذ الوعد، وكانت الشروط اللازمة لتمام العقد وبخاصة ما يتعلق منها بالشكل متوافرة، قام الحكم متى حاز قوة الشيء المقضي مقام العقد.**

**أما المادة رقم (73) من القانون المدني الكويتي فتنص على: إذا وعد شخص بإبرام عقد معين، قام هذا العقد إذا ارتضاه من صدر لصالحة الوعد، واتصل رضاؤه بعلم الواعد، خلال المدة المحددة لبقاء الوعد.**

# الفصل الثاني

# الجوانب العملية لتطبيق صيغة المرابحة في المصارف الإسلامية

## المبحث الأول مراحل وإجراءات تنفيذ المرابحة في المصارف الإسلامية

### 1-إجراءات تنفيذ المرابحة في المصارف الإسلامية

في العادة تنقسم عملية تقديم تمويل من المصرف الإسلامي في مختلف صورها إلى مراحل ثلاث هي: مرحلة الدراسة، ثم مرحلة التنفيذ (منح التمويل)، وأخيراً مرحلة المتابعة، وتتم هذه المراحل بشكل متتابع على خطوات، وفيما يلي عرض لتلك الخطوات في عمليات المرابحة:

أولاً: يتقدم المتعامل بطلب كتابي في العادة نموذج معد لهذا الغرض يطلب فيه المتعامل شراء سلعة يحدد مواصفاتها والكمية والميعاد المطلوب للحصول عليها يرفق بالطلب فاتورة عرض أسعار محددة بوقت معين.

ثانياً: قوم البنك بدراسة الطلب دراسة دقيقة متأنية لكافة جوانب العملية، وتشمل:

1-المتعامل من حيث:

-السمعة من واقع الاستعلام الميداني. -سابقة الأعمال ونوع النشاط. -الموقف الضريبي.

-الشكل القانوني، والإداري في حالة الشخصية المعنوية. -البيان الائتماني المجمع والتزام المتعامل قبل البنوك الأخرى. -التحليل المالي له والتأكد من قدرته على السداد ومدى توفر السيولة لديه عند حلول الأقساط.

2-دراسة اقتصاديات السلعة، وتشمل هذه الدراسة:

-أوضاع الطلب والعرض للسلعة واحتمالات تطورها في المستقبل.

-الحالة العامة للسوق والاحتمالات المستقبلية لها. -السياسة التسويقية والبيعية للسلعة.

-وجود قيود أو قواعد تنظم التعامل بالسلعة (من حيث السعر، الكمية، ضوابط الاستيراد... إلخ). - معدل الربحية للتجارة في السلعة.

3-دراسة كيفية التنفيذ:

-تكلفة العملية. -مدة العملية.

-ربحية المصرف. -مدة وطريقة السداد.

-القيمة البيعية للعميل. -الضمانات المقدمة.

-مقدار الدفعة المقدمة من المتعامل. -صافي التمويل المقدم من المصرف وطريقة الدفع.

ثالثاً: في حالة توصية الدراسة بالتنفيذ وضوابطه يوقع العميل على عقد وعد بالشراء، وفيه يتحدد مكان وزمان التسليم وبيان احتساب تكلفة العملية والضمانات المطلوبة منه... إلخ، ويسدد للبنك الدفعة المقدمة، ويلتزم كل من البنك والعميل -بموجب هذا العقد- بالوفاء بوعده وتحمل تبعة النكول.

رابعاً: يشرع المصرف في إجراءات الحصول على البضاعة، سواء بالاستيراد أو شرائها من السوق المحلي، ويصدر البنك شيكًا مقابل قيمة البضاعة (أو أي وسيلة دفع أخرى مناسبة)، لصالح المورد، ويسلم لمندوب البنك لتسليمه إلى المورد المذكور مقابل الحصول منه على فاتورة بيع نهائية لصالح المصرف، ويتسلم البضاعة، وفي حالة الاستيراد يتم فتح اعتماد مستندي بكامل قيمة البضاعة، على أن تكون مستندات الشحن باسم المصرف، كما يقوم البنك بدفع أية مصروفات أخرى؛ مثل الرسوم الجمركية، وتكاليف الشحن والتأمين، وغيرها من المصروفات.

خامساً: بعد تسلم المصرف للبضاعة، يتم إبرام عقد البيع بين المصرف والعميل، حيث تتحدد فيه مديونية المتعامل، ومدة وطريقة السداد وتحرر الضمانات المطلوبة منه... إلخ، ويتسلم العميل البضاعة بموجب هذا العقد في المكان المتفق عليه ووفقًا للمواصفات المحددة.

2- معايير قبول التعامل بصيغة المرابحة

وتغطي هذه المعايير جانبين، الأول: الالتزام بالضوابط الشرعية، والثاني: الجوانب الائتمانية ممثلة في الربحية وتوفر المقدرة على سداد مديونية البنك:

أولاً: الالتزام بالضوابط الشرعية: وهي القواعد والأحكام الشرعية التي تتعلق بإدارة وتشغيل واستثمار الأموال منها؛ عدم تمويل أي نشاط أو سلعة محرمة، وتؤدي إلى الحرام. ومنها عدم الفسق والاحتكار والربا وأكل أموال الناس بالباطل.

ولا شك أن الالتزام بالضوابط الإسلامية معيار غير قابل للمفاضلة أو الاختيار، ولكنه في كل المجالات والعمليات المعيار الأول والأساس الذي لا يقبل تمويل أي مشروع أو عملية إلا إذا توفر فيه هذا المعيار، فإذا ما توافرت في العملية أو المشروع الضوابط الشرعية كان للمصرف الإسلامي النظر في باقي المعايير، التي يمكن أن يتغير وزنها النسبي من متعامل لآخر ومن نشاط لآخر ومن عملية لأخرى(xlvii).

ثانياً: معيار الربحية: أي مقدار الربح الذي يتولد عن العملية الممولة، إذ أن البنك الإسلامي في النهاية هو مشروع اقتصادي يهدف إلى الربح الحلال، فهو يسعى إلى تحقيق عوائد مناسبة للمساهمين والمودعين لكن في إطار الالتزام بالضوابط الإسلامية في التعامل بالمال وتشغيله واستثماره.

ثالثاً: معيار تنمية الاقتصاد القومي: يعطى المصرف الإسلامي أولوية توظيف موارده لخدمة أهداف تنمية الاقتصاد القومي، بالاتجاه إلى منح التمويل في المجالات والقطاعات الاقتصادية التي تخدم أهداف تنمية الاقتصاد القومي؛ مثل القطاعات السلعية والتصنيع والتصدير أو القطاع الحرفي، وفي حالة المرابحة، ينبغي إعطاء أولوية واضحة للتعامل في توفير الخامات ومستلزمات الإنتاج اللازمة للتصنيع وللمشروعات الصغيرة والحرفين، والحد ما أمكن من استيراد السلع الكمالية لما فيها من تأثير مباشر على تزايد العجز في الميزان التجاري للدول الإسلامية النامية، وبدلاً من ذلك الاتجاه إلى تمويل مستلزمات الإنتاج اللازمة للنشاط التصديري.

رابعاً: معيار شخصية المتعامل: لا يحدث في الواقع العملي أن يتم انتقاء طالب التمويل بعيدًا عما يتقدمون به من عمليات، إذ تشمل التقويم العملية بجوانبها الاقتصادية والفنية والمالية والتسوقية وعوائدها على المجتمع والبنك، في نفس الوقت تتضمن الحكم على شخصية العميل الذي سوف يشرف على النشاط ويديره، ويلتزم بالشروط الواردة في عقد المرابحة.

ومن ثَمَّ فإن سمعة العميل وأمانته وأخلاقياته يكون لها اعتبار في قرار التمويل بالمرابحة، وهناك مؤشرات تساعد في الوصول إلى هذا الحكم منها مدى التزامه في السداد قبل البنوك الأخرى والموردين، وسمعة العميل في مجال نشاطه، ومدى خبرته ومكانته في المجتمع وثقافته، ومدى تدينه والتزامه الأخلاقي.

وبالنسبة لشركات الأموال فإنه يمكن التوصل إلى مؤشرات عن مدى انتظام العمل في الشركة وحصتها في سوق نشاطها، والمسئولين عنها وتقدير الجهات المتعاملة معها ومدى دقة وانتظام حساباتها وسجلاتها(xlviii).

خامساً: معيار السلامة المالية: حينما يقدم البنك التمويل للغير، فإنه يعتمد في استرداد هذا التمويل على عاملين ماليين يتعلقان بظروف المنشأة ومستوى الأداء المالي لها، ومدى قوة ومتانة المركز المالي، ويكون هناك بالتحديد مصدران للسداد أمام البنك، للحصول على مستحقاته، هذان المصدران هما:

سادساً: معيار الضمانات المقدمة: من المفترض أن البنك لا يلجأ إلى طلب ضمانات إلا لجبر ضعف في المركز المالي والتدفقات النقدية المتدفقة من نشاط المتعامل. ولو قدر لإدارة الإئتمان أن البنك سيحتاج بالفعل إلى التنفيذ على الضمانات المقدمة من المتعامل، بسبب احتمالات معينة تؤدي إلى عدم التزام المتعامل بالشروط ووفائه بالالتزامات قبل البنك، فإنه يجب أن يوصى بعدم قبول العملية.

وتتنوع الضمانات التي يحصل عليها البنك الإسلامي من المتعاملين معه بطريق المرابحة، نذكر منها، رهن البضاعة لصالح المصرف، كفالة من الغير، ودائع محتجزة، أوراق تجارية مسحوبة على العميل أو عملائه، التنازل عن مستحقات عن عقود التوريد والمقاولات والكفالات.

3-أسس تحديد نسبة الربحية

تتحدد نسبة الربح التي يحصل عليها البنك الإسلامي في عمليات المرابحة بنسبة من تكلفة البضاعة، لكن هذا التحديد يخضع لعوامل عديدة قبل الوصول إلى نسبة الربح. وتشمل هذه العوامل ما يلي:

-سرعة الدوران، أو عدد مرات بيع وشراء البضاعة خلال مدة المرابحة، فإذا كانت الفترة الزمنية التي تستقر فيها الدورة التجارية ثلاثة شهور فإن معدل الدوران يبلغ 4 مرات في السنة، وإذا كانت ربحية العملية 3%، فإن معدل العائد السنوي في تلك الحالة هو 12%(xlix).

-حجم التمويل الموظف في بضاعة المرابحة، فلا شك أن حجم التمويل –ارتفاعًا وانخفاضًا- يؤثر على معدل الربحية في المرابحة.

-مقدار مبلغ الدفعة المقدمة، فكلما ارتفعت قيمة الدفعة كلما انخفضت المخاطرة، وبالتالي انخفاض نسبة الربحية.

-نسبة الربحية السائدة في السوق، في سوق التعامل بالأجل على نفس السلعة، ومعدل الفائدة على القروض مقيد الأجل، إذ إن هناك شريحة من المتعاملين مع المصارف الإسلامية، تمثل الدافع في تعاملها مع البنوك الإسلامية في انخفاض تكلفة التمويل، وبالتالي كلما انخفضت فائدة الإقراض المصرفي قصير الأجل، كلما أدى ذلك إلى انخفاض نسبة الربح في عمليات المرابحات.

-مستوى العائد المطلوب على الودائع الاستثمارية، تمثل أرصدة الودائع الاستثمارية جانب الموارد للأموال الموظفة في عمليات المرابحة، ومن الطبيعي أن تكون هناك أو اتجاه على الأقل فيما يختص بالعائد المرغوب توزيعه على المودعين وبين نسبة الربح للمصرف في المرابحة.

4- ضمانات الوفاء

علاقة المصرف بالمتعامل في المرابحة علاقة مقطوعة محددة هي علاقة مديونية، ومن ثَمَّ للبنك الإسلامي أن يؤمن جانبه قبل احتمال إخلال البنك بالتزاماته، عن طريق مجموعة من الضمانات(1):

-الاستعلام عن المتعامل والتأكد من حسن سمعته وانتظامه في التزاماته قبل الغير.

-رهن البضاعة لصالح المصرف لحين الوفاء بكامل الثمن.

-الدفعة المقدمة التي تخصم من ثمن البضاعة.

-كفالة تضامنية من الغير بكامل المديونية المستحقة قبل المتعامل.

-ودائع محتجزة طرف البنك باسم المتعامل.

-تخزين البضاعة في مخازن البنك أو مخازن مغلقة ولا يتم السحب منها إلا بعد توريد قيمة المبيعات.

-إيصال أمانة بكامل قيمة البضاعة.

-أوراق تجارية أخرى قبل المتعاملين أو صادرة لصالحه من المتعاملين معه.

-التأمين على المخازن والبضاعة لصالح البنك.

-تنازل عن المستحقات قبل بعض الجهات.

-تعويض عن الأضرار الناتجة من التأخير في السداد في المواعيد.

-حلول باقي الأقساط بمجرد تخلف المتعامل عن قسط مستحق.

-بضائع أخرى ضامنة.

5- الاعتراضات الشرعية في تطبيق صيغة المرابحة

تؤكد الفتاوى والتوصيات الصادرة عن هيئات الرقابة الشرعية للمصارف الإسلامية وغيرهما من العلماء المعاصرين على أن بيع المرابحة في المصارف الإسلامية، ينبغي أن يجري على أساس شراء المصرف للسلعة باسمه وبعد تملكه لتلك السلعة وضمانه لها، ويقوم المصرف ببيعها للغير مرابحة وبالتالي تنتقل ملكية السلعة إلى هذا الغير، مما يعني أن يكون البيع حقيقيًا على سلع وبضائع تنتقل ملكيتها من المورد إلى المصرف ثم إلى المتعامل، وليست العملية صورية قصد بها التمويل المحض بزيادة مقابل تأجيل الدفع، دون أي مخاطرة.

ونشير هنا إلى بعض المخالفات الشرعية التي يمكن أن تحدث في الممارسة الفعلية من قبل التنفيذين في بعض المصارف الإسلامية:

أولاً: دفع ثمن البضاعة للمتعامل طالب الشراء. سواء نقدًا أو إضافتها لحسابه طرف البنك، والاكتفاء بتقديم المتعامل فاتورة صادرة من المورد باسم المصرف بقيمة البضاعة، دون أن يتم إبرام عقد بيع بين المصرف والمورد، ودون أن يقوم مندوب من البنك باستلام البضاعة باسم المصرف، ثم تسليمها بعد ذلك للمتعامل.

ثانياً: توقيع عقد البيع بالمرابحة مع المتعامل في نفس لحظة توقيعه للوعد بالشراء، وذلك قبل ورود البضاعة وتملك المصرف لها.

ثالثاً: التحلل تمامًا من كافة مخاطر العملية، فالسلعة مؤمن عليها وهي مشحونة.

رابعاً: تمويل بعض الخدمات بالمرابحة، مثل دفع قيمة الجمارك، خاصة في الحالات التي تكون فيها تلك القيمة مرتفعة قد تقارب أو تزيد عن ثمن السلعة ذاتها، أو مرابحة المتعامل على مصاريف التركيب للمعدات..... وكل هذا لا يصح شرعًا -كما هو واضح- لأن المرابحة بيع للسلعة، و ليست بحال من الأحوال تمويلاً للخدمات.

خامساً: تمويل معاملات الوكيل المحلي مع المورد الأجنبي للسلعة موضوع التوكيل، بناءً على مجرد فواتير يقدمها الوكيل للمصرف.

سادساً: المرابحة على مديونية ناشئة عن مرابحة سابقة، وصورتها بأن يقوم بالسداد الفوري للدائن بالمستحق له كثمن لسلعة ثم بيعها بالمرابحة، مع دخول البنك كدائن بدلاً من الدائن الأول لذات المدة أو أطول مقابل هامش ربح للبنك يضاف على تلك المديونية - وواضح هنا أنه لا مجال لبيع حقيقي للسلعة، وإنما هي عملية شراء دين بهامش ربح وهي عملية محرمة.

سابعاً: حساب التعويض عن التأخير في سداد الأقساط بطريقة "النمر" أي على أساس نصيب العائد المستحق عن المبلغ في المدة المتأخر فيها عن السداد، وليس على أساس تقدير الضرر الذي لحق بالبنك مقابل هذا التأخير، والقطع بأن هذا التأخير كان يسبب المطل من المدين الموسر، دون البحث في السبب الحقيقي لهذا المطل الذي قد يكون راجعًا لظروف خارجة عن إرادة المدين أو بسبب إعساره.

ثامناً: اشتراط منح خصم للعميل المبكر بالسداد للمديونية، وحساب هذا الخصم على أساس الزمن باستعمال طريقة النمر.

## المبحث الثاني المشكلات التي تواجه التعامل بالمرابحة في المصارف الإسلامية وكيفية التغلب عليها

### 1-المشكلات التي تواجه المصارف الإسلامية عند التعامل بصيغة بالمرابحة

تواجه المصارف الإسلامية وهي بصدد التعامل بصيغة المرابحة بعض المشكلات والعقبات التي يكون لها بلا شك أثر على مدى كفاءة التوظيف للأموال أو قد يشكل صعوبات عديدة تواجه الانضباط الشرعي في الممارسة، وهذه المشكلات والعقبات يمكن تقسيمها إلى:

أولاً: عقبات تتعلق بالبيئة المحيطة: وتشمل هذه البيئة كافة العوامل العامة التي ترجع إلى البيئة المحيطة والتي لا يملك البنك القدرة على تغيرها، مثل القوانين السائدة، الظروف الاقتصادية العامة... إلخ، ونقتصر هنا على العوامل ذات التأثير على البنك وهو يمارس صيغة المرابحة:

(1) القوانين والقواعد التي تمنع قيام المصرف الإسلامي بالاتجار في السلع وتداولها(li). مما يحول دون ممارسة البنوك الإسلامية لصيغة المرابحة وفقًا لصورتها المقبولة من جميع العلماء، ويتفادى كافة الانتقادات الشرعية الموجهة إليها، هذا من ناحية، وتحقيق الضمان لأموال البنك بطريقة أكثر فعالية، حيث تكون البضاعة ملك للبنك وله حرية تداولها.

وكان من شأن هذا السماح وتشجيع المصارف الإسلامية على خوض هذا المجال إرساء أعراف مصرفية جديدة غير نمطية.

(2) وضع حدود على مساهمة البنوك في رؤوس أموال الشركات التابعة، الأمر الذي يحد من قدرة البنك على إنشاء الشركات المتخصصة من ناحية، أو الإشراف والتوجيه في إدارة تلك الشركات لتحقيق الأهداف التي يسعى البنك إليها، أو رسم سياسة لممارسة النشاط لتلك الشركات، ومن ثَمَّ يعمل على تركز توظيفات البنك في الاستثمار مقيد الأجل كما في المرابحات، ويحد من مقدرة البنك على التوظيف الطويل الأجل وعلى الاستثمار الحقيقي.

ففي مصر على سبيل المثال، كان القانون رقم 137 لسنة 57 الخاص بالبنوك والائتمان ينص على أن النسبة المسموح للبنوك بامتلاكها في أسهم رأس مال الشركات المساهمة لا تتجاوز 25% من رأس مال تلك الشركات، وقد حدث تغيير في تلك النسبة في إطار القانون رقم 37 لسنة 92 الصادر في 4 يونية 1992م، حيث رفع القانون الجديد النسبة إلى 40% (مادة 39 مكرر).

(3) تعارض نصوص وأحكام القوانين المدنية والتجارية وغيرها مع بعض أحكام العقود الشرعية المطبقة في عمليات البنوك الإسلامية، وهذا التعارض يجعل الأمر عند التنازع خاضعًا للقواعد الملزمة في القوانين السارية، كالتسجيل لنقل الملكية العقارية وملكية السيارات والفوائد التعويضية... إلخ(lii).

(4) تعارض الأحكام الخاصة بمسألة مماطلة المدين في القوانين المدنية السارية مع أحكام الشرعية الإسلامية، ولا يستطيع البنك الإسلامي في بعض البلاد الاستفادة من هذه الأحكام؛ لأن العقد معين مقدار فيها بالفائدة لا يتعامل بها البنك الإسلامي.

(5) اشتراط القوانين السارية دفع رسوم على عقود نقل الملكية العقارية ونقل ملكية السيارات، مما يخضع العملية لرسم خروج عند شراء البنك من المالك الأصل، ثم عند بيع البنك للمتعامل راغب الشراء، مما يزيد تكلفة السلعة على العميل وتمثل عقبة في سبيل التوسع في نظام المرابحة.

(6) انعكاس خصائص الاقتصاد المحلي ومنها: تغلب أسعار العملة في الدول التي لا تكون عملتها قابلة للتحويل، ومن ثم ارتفاع مخاطر التعامل بالمرابحة في حالة الاستيراد من الخارج والبيع في الداخل بالعملة المحلية.

تزايد الميل لاستيراد السلع من الخارج خصوصًا السلع الكمالية، مما يجعل المرابحة تساهم في زيادة حدة الاختلالات الخارجية للاقتصاد الوطني والتأثر السلبي لدور المصرف الإسلامي في تدعيم الاستثمار الإنتاجي.

(7) عدم استنزال الربح المدفوع في المرابحة، من الضريبة العامة على الدخل، كما هو الحال في الفوائد على القروض، مما يزيد من تكلفة السلع على المتعامل طالب الشراء بالمرابحة.

ثانياً: عقبات تتعلق بالمتعاملين:

(1) وجود سلوكيات خاطئة لدى بعض المتعاملين، وتعمدهم عدم الوفاء بالتزاماته قبل البنك، وتخلفهم عمدًا عن الالتزام بدفع الأقساط في مواعيدها، بالرغم من توفر المقدرة لديه، وذلك لضعف الوازع الديني والخلقي واهتزاز السلم القيمي في المجتمع، وشيوع النزعة المادية.

(2) عدم وضوح صيغة المرابحة بطريقة كافية لدى بعض المتعاملين، واعتقادهم بأنها تمويل بفائدة مستترة، وهذا يولد لديهم تهاون في الحرص على الالتزام الشرعي في تنفيذ الصيغة، الأمر الذي ينتج عنه آثار سلبية ويسهم في حدوث التغير.

(3) تراكم المديونية، ما لم يتم التخزين تحت سيطرة البنك، حيث يمثل هذا التخزين ضمانة جيدة لمديونية البنك. لكن السلوك السلبي لبعض المتعاملين يتمثل في ارتفاع شكواهم من أن البنك غير مرن في تعامله معهم، وأن تأخره عن السداد راجع لعدم إطلاقه يده في تصريف البضاعة.

ثالثاً: عقبات تتعلق بالبنك: يمكن حصر تلك العقبات في ثلاثة جوانب هي: الأفراد، والتنظيم، وطبيعة صيغة التمويل والاستثمار.

(1) بالنسبة للأفراد، لا تزال المصارف الإسلامية تعاني من نقص كفاءة بعض التنفيذيين وانخفاض مهاراتهم ومحدودية معارفهم في الضوابط الشرعية وتطبيقها على الصيغ المتعامل بها، فضلاً عن وجود بعض السلوكيات السلبية في بعض العاملين.

(2) بالنسبة للتنظيم، يوجد بعض القصور في مدى توفر نظم التشغيل الجيدة المتفق عليها بين المستويات الوظيفية في البنك، مع توفر الوعي والحرص الكافي على الالتزام بها.

(3) بالنسبة لطبيعة التمويل والاستثمار، أثبتت التجارب السابقة أن هناك ضعفًا في المتابعة المستمرة للمتعاملين وأوضاعهم، وعدم توفر أجهزة الاستعلام ذات الكفاءة العالية، وبعض التراخي في الإثبات القانوني للضمانات في بعض العمليات، بجانب قصور ملحوظ في الضبط الشرعي لخطوات وإجراءات التنفيذ للعمليات الاستثمارية، والاكتفاء من ذلك بإصدار الفتاوى ردًا على الأسئلة والاستفسارات الموجهة للهيئات الشرعية.

2- طرق ومعالجة المشكلات وكيفية التغلب عليها بالمواعدة: فيما يلي أهم طرق العلاج

(1) تعديل القوانين المصرفية السارية لتتلائم مع طبيعة أنشطة المصارف الإسلامية، مثل السماح لها بالتملك العابر للسلع والاتجار فيها وتداولها، وتنظيم طرق الرقابة عليها، وتعديل النسب التي تحكم نشاط التوظيف في المصارف وخاصة الحد المقرر لتملك أسهم الشركات التابعة، وتنظيم علاقتها بالبنك الإسلامي.

(2) إصدار قوانين منظمة لصيغ التوظيف الإسلامي؛ مثل المضاربة والمشاركة والمرابحة مستمدة أحكامها من الشريعة الإسلامية، مع الحرص على الصياغة الدقيقة للنصوص.

(3) النص في القانون المدني والتجاري على طريقة تعويض الدائن عن مماطلة المدين الموسر، تتفق مع أحكام الشرعية.

(4) تعديل قانوني لتنظيم القضاء والإجراءات المدنية والتجارية بحيث تعطي السندات الخاصة باستحقاقات البنوك الإسلامية لدى عملائها – إذا كانت محددة المبلغ وموعد الوفاء، الصيغة التنفيذية دون حاجة إلى إجراءات قضائية أخرى(liiii).

(5) تعديل القوانين واللوائح الضريبية فيما يختص بمعاملة هامش المرابحة معاملة الفوائد، وعدم دفع الضريبة مرتين في حالة التعامل بالمرابحة في العقارات والسيارات وغيرهما، والاكتفاء بدفع المتعامل طالب الشراء لها.

**(6) تعديل نماذج عقود المرابحة المتعامل بها حاليًا في المصارف الإسلامية، واستبدالها بنموذج واحد مفصل (سنعرض له فيما بعد) يحتوى على حقوق والتزامات كل طرف بوضوح.**

**(7) العمل على إعداد وتجهيز الكوادر المصرفية الإسلامية وتعليمها المعارف الأساسية عن الجوانب الشرعية والقانونية للعقود المتعامل بها بجانب تدريبها على اكتساب المهارات المصرفية، مع تحديث تلك البرامج وتطويرها باستمرار لتواكب الجديد في الفن المصرفي. فضلاً عن حسن اختيار العناصر البشرية التي يتوفر فيها الوعي برسالة المصارف الإسلامية، وانتقاء القيادات المصرفية الإسلامية التي على مستوى الدور المأمول من المصارف الإسلامية.**

**(8) تدعيم نشاط الاستعلامات في المصارف الإسلامية بحيث يتم إجراء الاستعلام الكافي عن المتعاملين والتأكد من توفر السمعة الطيبة والأخلاق الحسنة بجانب تدعيم إدارة بحوث السوق وتوفير المعلومات الحديثة عن ظروف السوق والسلع والأسعار.**

**(9) إسباغ الحماية القانونية للمصارف الإسلامية ومنحها حق التنفيذ الإداري على ما تحت يدها من ممتلكات ضامنة لمديونية العملاء.**

**(10) تخصيص الاستثمارات التي يمولها المصرف الإسلامي على أساس نوع الودائع التي لدى المصرف، فيتم توجيه الودائع القصيرة الأجل للاستثمارات في المرابحات وغيرها من صيغ الاستثمار قصيرة الأجل، كما أنه من الأجدى أن يركز المصرف نشاطه الاستثماري (في صورة مرابحات) في مجموعة منتقاة من السلع يركز فيها بحيث يتوفر لديه خبرة عميقة في الاتجار في تلك السلع ومعرفة العوامل المحددة للأسعار وظروف السوق والتنبؤ بالطلب عليها في المستقبل.**

3- كيفية التغلب على المشكلات التي تواجه المرابحة المصرفية بالمواعدة

يجدر بنا أن نقول أن اللجوء إلى صيغة المواعد المنتهية بالبيع قد انتشر في الآونة الأخيرة نتيجة لما يلي:

أولاً: الاختلاف في شرعية هذه المعاملة: فقد ذهب الجمهور من دارسي الفقه الإسلامي إلى القول بجوازها، وذهب البعض إلى القول بعدم الجواز، معللاً ذلك بأنها حيلة بنكية لأخذ وتحليل الربا، وبأنها من المعاملات التي لم يقل بحلها أحد، فهي من بيع ما لا يملك الإنسان رقبته إلى غير ذلك مما رميت به المرابحة المصرفية(liv).

وقد كان ذلك سببا في مهاجمة البنوك الإسلامية من هذه القلة التي اتهمت هذه المصارف بأنها تلجأ إلى هذه المعاملة تحايلاً لتحليل الربا(lv).

يقول أحد الباحثين المعارضين للمرابحة للآمر بالشراء: "والمرابحة بالطريقة التي تجريها المصارف الإسلامية اليوم هي عمل وساطة، وليس عمل تجارة، وعملية دين وليس بيع أو مشاركة في الحقيقة... ولهذه المعاملة جاذبيتين من المصرفيين ذوي الخبرة الربوية؛ لاتفاقها مع نمط المعاملات الرئيسي في البنوك الربوية وهو الائتمان، الاقتراض والإقراض، أو علاقة الدَّيْن بالدِّين، والخلاف فقط في المسمى، أما المضمون وآلية التنفيذ فواحدة"(lvi).

ثانياً: ثار خلاف على نماذج التعامل الحالية بالمرابحة (رغبة في الشراء – وعد بالشراء (ملزم)، ثم عقد البيع بالمرابحة) فما فائدة التوقيع على هذا العقد الأخير؟ وما جدواه العملية؟ فالعميل ملتزم بالشراء بموجب توقيعه على نموذج (وعد بالشراء).

وقد كان أهم ما أثاره المعترضون من هذه الناحية هو أن طريقة التنفيذ على هذا النحو تعني أن العميل ملتزم بالشراء حتى قبل أن يشتري البنك السلعة، وقبل أن يوقع العميل مع البنك عقد البيع بالمرابحة.

يقول أحد الباحثين: "وتقسم المراحل إلى وعد وعقد لا يحل المعاملة... وفي الحقيقية إنه بيع لا وعد، حين أخذوا العربون من المشتري، وألزموه بالوعد بالشراء كتابة، فالعبرة بالمقاصد والمعاني لا بالألفاظ والمباني"(lvii).

ثالثاً: في المرابحة -وفقًا للنماذج المتعامل بها حاليًا- يمكن للعميل ألا يبرم عقد البيع حتى بعد توقيعه على نموذج الوعد بالشراء؛ ويترتب على هذا مشكلات عديدة وتثار قضايا فقهية متشبعة.

بالإضافة إلى هذه الاعتراضات من جانب والانتصارات الفقهية للمرابحة المصرفية من جانب آخر، فهناك مشكلات عملية واقتصادية نتجت عن التفاعل بهذه الصيغة، أبرزها ارتفاع حجم المديونيات المتأخرة عن عمليات المرابحة في ميزانيات المصارف الإسلامية، وقد تسبب عن هذه المديونيات مشاكل كبيرة، أثرت بالسلب على أداء المصارف الإسلامية، وأصبحت أهم المشكلات التي تواجه بعض هذه المصارف.

كل هذا استوجب التفكير في تطوير الصيغة بدلاً من الانتصار لرأي والإصرار عليه، وعدم الالتفات إلى ما يثيره المعترضون مطلقًا.

ولقد كان التفكير الأصوب هو تطوير النماذج الحالية، وتفادي أهم الاعتراضات عليها، فكان نتاج هذا التفكير والبحث -نموذج المواعدة المنتهية بالبيع- الذي استحدثته الهيئة الشرعية للمعهد الإسلامي مكتب القاهرة. والذي سوف نتناوله في الفصل الثالث إن شاء الله.

# الفصل الثالث

# طرق وأساليب ومقترحات تطوير عقد المرابحة في المصارف الإسلامية

## المبحث الأول دراسة نماذج العقود الحالية، ومقترحات للتطوير

### 1-واقع النماذج الحالية للمرابحة واقتراحات التطوير

لا تزال النماذج المستخدمة في التعامل بالمرابحة في المصارف الإسلامية تعاني من بعض القصور، رغم الاعتراف بتطوير تلك النماذج من واقع خبرة التعامل، إلا أن هذا التطوير لا يزال -حتى اليوم- دون الأمل المبتغى والرجاء المنشود. وأول ما يظهر لنا في ممارسة المرابحة في المصارف الإسلامية وفقاً للنماذج المتعامل بها، هو تعقد الإجراءات وتعدد مراحل التعاقد فيها، حيث يجرى أولاً إبرام مواعدة بين المصرف والعميل، ثم بعد ذلك إبرام عقد البيع بالمرابحة، مع النفي في عقد البيع بالمرابحة على أن الوعد بالشراء جزء لا يتجزأ من هذا العقد. [راجع التمهيد في نموذج المصرف الإسلامي، والبند الأول في نموذج مصرف قطر الإسلامي] يقول د. جمال عطية: كان الأولى أن ينظر إليها على أنها عملية واحدة بدلاً من تقطيع أوصالها وتحليل أجزائها إلى عقود مختلفة:

- وعد من العميل بالشراء، ومن البنك بالبيع.

- توكيل من البنك لمراسلة بطلب البضاعة وكفالة دفع الثمن.

- بيع البائع البضاعة إلى البنك ممثلا لمراسلة.

-بيع البنك البضاعة إلى العميل.

فالعبرة بنية المتعاقدين التي انصرفت إلى إبرام عقد واحد، وما هذه الأجزاء إلا شروط والتزامات ومراحل داخل نطاق العقد الواحد(lviii). ويتفرع مما سبق، صعوبة لدى المتعاقدين مع المصارف الإسلامية في فهم أسس هذه العقود وإدراك القصد منها، بل ويتولد إحساس لديهم بأن الأمر شكلي، واتهام المصارف الإسلامية بعدم الجدية أو بالتحايل بقصد تحليل معاملة هي بذاتها الإقراض لأجل بفائدة، هكذا يتصور البعض.

عدم توازن حقوق والتزامات الطرفين في النماذج، فقد نجد أن بعض النماذج المتعامل بها، تنص على وجوب التزام العميل طالب الشراء بالمرابحة بالوفاء بوعده، وتحمله أية أضرار تنشأ نتيجة نكوله عن وعده، ولا يقابل هذا، التزام المصرف الإسلامي بوعده في توفير البضاعة، وإلا فعليه تعويض العميل طالب الشراء بالمرابحة عن عدم تنفيذ المصرف لوعده.

ولا يعتبر كافيًا -في رأينا- النص على أنه: إذا امتنع أحد الطرفين عن تنفيذ هذا الوعد فيتحمل وحده مسئولية أية أضرار قد تلحق الطرف الآخر نتيجة ذلك، فهذا النص لا يمنح حماية كافية للعميل طالب الشراء بالمرابحة ولا يحقق التوازن المنشود في الالتزامات التي تقع على عاتق المصرف والعميل، إذ أن العميل قدم بالفعل دفعة ضمان الجدية حتى يتمكن المصرف من التنفيذ الفوري عليها، بينما لا يتمتع العميل بهذه الميزة، فضلاً عن أن النماذج تنص على طريقة تقدير الضرر الواقع على المصرف نتيجة نكول العميل عن وعده بالشراء، بينما لا تتضمن النماذج نصاً مقابلاً عن كيفية تقدير الضرر الذي يقع على العميل نتيجة عدم وفاء المصرف بوعده بتوفير البضاعة المطلوبة. ومن ناحية أخرى، نجد بعض النماذج تنص على أنه لا يحق للطرف الثاني مطالبة الطرف الأول بأي تعويضات في حالة امتناع المورد عن التنفيذ لأي سبب كان أو في حالة تأخير وصول البضاعة أو تلفها أو إهلاكها نتيجة لظروف خارجة عن الإرادة " البند رقم (10) من عقد الوعد بالشراء في المصرف الإسلامي الدولي" فهذا النص يوضح لنا بجلاء أن نماذج التعامل الحالية في المرابحة تكفل حماية كاملة للمصرف عند أية مخاطر، فالبضاعة مؤمن عليها لصالحه (البند رقم (11) من عقد البيع بالمرابحة في المصرف الإسلامي)، والعميل ملتزم بالوفاء بوعده في الشراء، وإلا فدفعه الضمان المقدمة تحت يد المصرف، وإذا تأخرت البضاعة أو امتنع المورد عن التنفيذ، فإن المصرف لا يتحمل شيئاً ولا يعوض العميل طالب الشراء.

وفي حالة البضاعة المستوردة يلاحظ نقل التزام المورد قبل المصرف إلى العميل طالب الشراء، وتخلى المصرف عن تحمل تبعات البائع قبل العميل، وتنتهي مسئولية المصرف بتسليم العميل مستندات الشحن المتعلقة بها(البند رقم (7) من عقد بيع المرابحة، مصرف قطر الإسلامي. وفي ضوء ما سبق، نستطيع أن نستخلص، بطريقة مباشرة، مقترحات لتطوير النماذج الحالية المستخدمة في تنفيذ المرابحة، في ضوء معالجة الثغرات الواردة في تلك النماذج، وذلك على النحو التالى:

أولاً: تبسيط النماذج وتوحيد مراحلها في إطار عقد واحد، بحيث تظهر فيه التزامات أطراف التعاقد.

ثانياً: نفي شبهة التحايل من خلال توضيح قصد المتعاقدين بشكل مباشر.

ثالثاً: اختصار مراحل التعاقد في مرحلة واحدة.

رابعاً: تحقيق التوازن في التزامات كل من المصرف والعميل، وحفظ حقوق كل منهما ومراعاة مصالحها على حد سواء.

خامساً: التفصيل –ما أمكن- لجميع أحكام بيع المرابحة التي يتفق عليها الطرفان وتبني آثار العقد عليها، بحيث يعرف المتعامل- بوضوح- ما له وما عليه.

ولقد وفق الله اللجنة الشرعية بالمعهد العالمي للفكر الإسلامي في إعداد عقد تتوفر فيه النقاط السابقة، وتمت صياغته وعرضه على المتخصصين ثم على لجنة الفتوى بالأزهر الشريف، فأجازته، على النحو الوارد في البند رقم (3/3) وتقوم فكرة هذا العقد على إبداء العميل رغبة في شراء بضاعة، وتعهد البنك بالشراء، مع الالتزام ببيعها للعميل بعد التملك، مع تعهد العميل بالشراء، ويمكن أن نسمى هذه المرحلة: مواعدة وهي ملزمة للطرفين. وبعد إجراء البيع بين البنك والعميل صارت الموعدة بيعاً، ويمكن أن نسمي هذه المرحلة، البيع، وعليه سمي العقد "بمواعدة منتهية بالبيع" وذلك في عقد واحد يتضمن كافة التزامات وحقوق المتعاقدين في وضوح تام، ويتفادى المثالب الواردة على النماذج الحالية.

2-المبادئ والضوابط للمرابحة المصرفية

-المرابحة نوع من البيع، يشترط فيها ما يشترط لصحة البيوع عامة، بالإضافة إلى معلومية الربح والثمن الأول للسلعة؛ لأنه ينبني عليه ثمن البيع.

-يجوز إضافة ما تكبده البائع من نفقات على ثمن السلعة، طالما جرى العرف بذلك، سواء كان لهذه النفقات أثر في قيمة السلعة أم لا، فالحاكم هو العرف.

-تجوز المرابحة بثمن عاجل، وبآجل يزيد عن الثمن العاجل.

-المرابحة هي بيع ما تملك من سلعة بالثمن مضافًا إليها لمقدار من الربح، فلا يجوز قيام البنك ببيع البضاعة للواعد قبل التملك.

-في المرابحة المصرفية، يبيع البنك السلعة للمتعامل بعد تملك البنك لها، وهذا التملك يتم بالعقد بين البنك والمورد للسلعة، والعقد يتم بالإيجاب والقبول وبعد حصول هذا العقد وتملك البنك لها له أن يبيعها للمتعامل، أما القبض فيختلف حسب نوع المبيع، فالعقار قبضه بتخليته، والمنقول بحيازته أو فرزه أو تجنيبه.

وأجاز بعض الفقهاء بيع الشيء قبل قبضه إذا لم يكن طعامًا مكيلاً أو موزونًا، وهذا الرأي هو ما تأخذ به هيئات الفتوى الشرعية للبنوك الإسلامية.

-يجوز للبنك توكيل غيره في إتمام إجراءات شراء البنك للبضاعة من المورد، سواء كان هذا الوكيل الواعد بالشراء أو غيره، ولكن لا يتم تسليم هذه البضاعة للواعد إلا بعد تملك البنك لها، فالوكيل يشتري للبنك وليس لنفسه.

-المرابحة موضوعها سلعة، فلا تجوز المرابحة على الخدمات بأنواعها مثل: الأجور، الإيجارات.. كما لا تجوز المرابحة على مديونية مرابحة سابقة، بإعادة جدولة هذه المديونية مع الزيادة.

-الأكثرية من هيئات الفتاوى الشرعية البنوك الإسلامية تأخذ بإلزام الواعد بالشراء، وذلك لأنه الأفضل للتعامل والاستقرار ولتحقيق المصلحة ورفع الضرر عن البنك الذي يستثمر أموال المودِعين وهم قطاع عريض من الناس.

-كما تتفق هيئات الفتاوى الشرعية في عقوبة المدين المليء المماطل، مع الاختلاف في كيفية تقدير هذه العقوبة، ومآل هذا التعويض عن الضرر هل ينتفع به البنك، أم يخصص لجهات البر.

-أنتج التطبيق المصرفي للمرابحة صورًا مقنعة لأسلوب التمويل بالمرابحة في إطار نظام يحدد كيفية حساب الثمن والربحية والضمانات، حيث وظفت المرابحة في الممارسة المصرفية، فنرى الآن ما يسمى بـ: "المرابحة المدورة" أي: المتجددة التي تتحدد تلقائيًا، و"المرابحة ضمن سقف ائتماني" أي: يعد البنك المتعامل بتمويله بمبلغ كذا، في صور مختلفة من عقود التمويل المصرفي الإسلامي، منها مبلغ كذا بالمرابحة، ومبلغ كذا بالمشاركة، ومبلغ كذا بالمضاربة، وهناك أيضًا "المرابحة الدولية"، و"المرابحة المحلية".

وهذه كلها صور لبيع المرابحة، ويشترط لصحتها -كما سبق- توفر شروط صحة البيع العامة ومعلومية السعر الأول والربح، وألا يبيع البنك السلعة قبل تملكها، مع جواز توكيل البنك غيره في شراء السلعة لصالح البنك أولاً، أو دفع الثمن، أو تسلم وتسليم البضاعة... إلخ.

-يجوز لبنك بائع البضاعة بالمرابحة بالأجل أَخْذُ الضمانات التي تحفظ حقوقه قِبَل الواعد؛ ومنها: رهن البضاعة، والشيكات، والأوراق التجارية، وبيع البضاعة عند المماطلة والتخالص من ثمنها... إلخ.

-جواز الخصم من دين المرابحة مقابل التعجيل في السداد، إذا لم يكن مشروطًا.

**المبحث الثاني  اقتراح تطوير عقد المرابحة**

**(النموذج المستحدث المواعدة المنتهية بالبيع)**

**صاغت الهيئة الشرعية للمعهد العالمي الفكر الإسلامي(lix) عقد المواعدة المنتهية بالبيع يستوفي الجوانب الشرعية لصحة التعامل بالمرابحة.**

**وقبل أن نعرض نصوص النموذج المستحدث(المواعدة المنتهية بالبيع) الذي أعدته وصاغته اللجنة الشرعية بالمعهد العالمي للفكر الإسلامي، وأقرته لجنة الفتوى بالأزهر، نقدم عرضًا سريعًا للأسس والمبادئ الفقهية التي استند إليها النموذج، ثم المذكرة التفسيرية  التي أعدتها اللجنة التى صاغت العقد.**

**1- المبادئ الفقهية التي استند إليها نموذج المواعدة**

**أولاً: المواعدة ملزمة للطرفين، البنك والعميل طالب الشراء بالمرابحة، فالبنك يتعهد بشراء السلعة المطلوبة طبقاً للمواصفات وبالكمية المحددة، ويلتزم ببيعها للطرف الثاني بما قدمت به من الثمن وكافة التكاليف،مضافاً إليها نسبة الربح المتفق عليها، والعميل يلتزم بشراء تلك السلعة متى وردت مطابقة للمواصفات بما قامت به من ثمن وكافة التكاليف  يضاف إليها نسبة الربح المتفق عليها، وتسلم البضاعة بمجرد وصولها في المكان المتفق عليه في الموعد المحدد، كما أن البنك والعميل يلتزمان بتسليم المستندات والأوراق التي يتطلبها تنفيذ هذا العقد. ويستند هذا الإلزام إلى الأسس والأسانيد الفقهية السابق عرضها بالتفصيل، وذلك مما تدعو إليه حاجة المتعاملين وتحقق به مصلحة راجحة مقيدة، بالإضافة إلى الرأي الأرجح عند فقهاء المالكية بأن المواعدة ملزمة، فضلاً عن الوفاء  بالوعد من أخلاق المؤمنين.**

**ثانياً: منع وقوع البيع بالمرابحة حتى يتملك البنك السلعة ملكية حقيقية، ولذا استبعد تصوير المعاملة في بدايتها باعتبارها عقداً، إلى عقد بيع عند ورود البضاعة باسم المصرف، ثم قيامه بتسليمها للعميل، وبهذا يحصل البيع.**

ثالثاً: الاتفاق على دفع عربون عند التوقيع يخصم من الثمن ويحسب كتعويض إذا أخل العميل بالتزامه بالشراء.

رابعاً: البنك ضامن للسلعة حتى تسليمها للعميل أو التخلية والتمكين له منها؛ أي: أن البنك يتحمل مسئولية التعاقد مع المورد، وهذا من التزام البائع(أى البنك) وعليه فيتحمل البنك قبل العميل مسئولية تأخير البضاعة عن الموعد المحدد أو رفض تسليمها له.

خامساً: ضمان الضرر الناشئ عن المكل أو عدم الوفاء بالوعد بدون عذر، حيث يتحمل العميل دفع تعويض يحدد بمقدار الضرر الناشئ عن تأخيره بدون عذر في الوفاء في الموعد المحدد بما عليه من ثمن المبيع أو أي جزء منه. وربط تقدير هذا التعويض بالضرر وفقاً لما تحكم به لجنة تحكيم مختصة. كما أن البنك كذلك عليه التزام بشراء البضاعة وبيعها للعميل، فإذا أخل بهذا الالتزام يلزمه رد العربون ودفع تعويض للعميل بقيمة الضرر الفعلى الذي لحقه.

سادساً: رهن المبيع بثمنه أو بأي جزء منه، وهو ضمان مصرفي فعال قائم على ربط التمويل بالغرض منه، ويبتعد بالعملية عن الصورية.

سابعاً: الحط من الدين مقابل تعجيل الوفاء بالثمن، استناداً إلى المذاهب الفقهية، وحدده العقد بمبلغ معين ولم يؤخذ في تحديد مقداره معيار يرتبط بالزمن.

ثامناً: الاتفاق على إبراء البنك من تبعة العيوب الخفية، وإعطاء العميل الحق في الرجوع على المورد، وذلك لخبرة العميل في ذلك ولمصلحته.

تاسعاً: الاتجاه إلى التفصيل في بيان أحكام جوانب الاتفاق والنص على تعيين مذهب الإمام أحمد بن حنبل في حسم أي خلاف ينشأ عند تنفيذ هذا العقد، وهذا التحديد يحل مشكلة التنازع عند حدوثه بين الطرفين.

2- المذكرة التفسيرية لنموذج مواعدة منتهية بالبيع

أولاً: الباعث لإنشاء هذا النموذج: لا تخفى أهمية المرابحات في المعاملات المصرفية والدور الذي تقوم به في المصارف الإسلامية. وتثور اعتراضات عديدة على المرابحة المصرفية من نواحي عديدة، ومن بين هذه الاعتراضات ما يتعلق بتعقيد الإجراءات، حيث يجرى فيها أولاً إبرام مواعدة بين المصرف والعميل، كما يجري بعد ذلك بينهما إبرام العقد الموصوف.... ولا تضمن هذه الإجراءات جدية العميل في كل الأحوال، حيث يستطيع ألا يبرم العقد بعد أن وقع على الوعد، مما يدخل المصرف في مشكلات عديدة بعد دخوله في عقود مع الغير للحصول على السلع الموعود ببيعها للعميل. وتثير هذه الإجراءات المعقدة صعوبات في فهم طبيعتها والقصد منها بالنسبة للمتعاملين من الأجانب مع المصارف الإسلامية والعاملين فيها أو ممن ليست عندهم الخلفية الفقهية اللازمة لاستيعاب الحكمة في التدرج من المواعدة إلى العقد نفسه. وقد يؤدي عدم الوضوح هذا إلى رمي العمل في المصارف الإسلامية بعدم الجدية أو بالتحايل على تحليل ذات المعاملات التي تقوم بها البنوك التقليدية.

وقد أرادت اللجنة الخروج من هذا الإطار الذي يقيد حركة المصارف الإسلامية بتطوير معاملة مستمدة من الأصول الشرعية، تحقق المصالح المنشودة، في إطار من البعد عن التهم ووضوح الحقوق والواجبات الملزمة بالنسبة لأطراف التعامل منذ اللحظة الأولى لدخولهم في اتفاقات محددة.

ثانياً: مزايا هذا النموذج: وباستعراض صيغ المعاملات الفقهية وجد أن صيغة " مواعدة منتهية بالبيع" هي أنسب الصيغ لتحقيق الأهداف المرجوة . وإجمال هذه الأهداف فيما يلي:

(1) تبسيط وتيسير الإجراءات، بحيث يصاغ الاتفاق صياغة واحدة تظهر فيها التزامات الأطراف المختلفة، بما يؤدي إلى وضوح هذه الالتزامات للطرفين.

(2) نفي شبهة التحايل على تعاملات المصارف الإسلامية وأعمال قصود المتعاقدين على نحو مباشر لا تكلف فيه ولا افتعال.

(3) ضمان حقوق الطرفين- المصرف، والعميل- ومنع الإضرار بأحدهما فيما لو امتنع العميل عن الدخول في التعاقد بعد دخول المصرف في التعاقد مع الغير من أجل توفير السلعة الموعود ببيعها لهذا العميل. أو فيما لو امتنع المصرف من تملك السلعة وبيعها للعميل الذي قد تتعطل مصالحه بعدم تنفيذ المصرف بوعده.

(4) الاعتماد على المبادئ الشرعية في الاستجابة لمصالح المتعاملين.

3- الأصول الشرعية والمبادئ الفقهية التي يقوم عليها التعامل المقترح

أولاً: المواعدة ملزمة للطرفين: لا يخفى أن الشارع أوجب مسئولية المكلف عما يصدر منه من أقوال وأفعال، حتى أن الكلمة يقولها الرجل لا يلقى لها بالا يهوى بها في النار سبعين خريفًا، وقد ألزمت النصوص الشرعية بوجوب الوفاء بالعقود والعهود، فالعهد مسئولية المتعهد، وخلف الوعد من سمات النفاق، ونقض الأيمان بعد توكيدها مذموم. ويوجب الأحناف لزوم الوعد إذا علق على أمر يحدث في المستقبل، فقد جاء في المادة 84 من مجلة الأحكام العدلية أن "المواعيد بصورة التعاليق تكون لازمة"(lx). والأرجح في الفقه المالكي أن المواعدة ملزمة لطرفيها. يتفرع عن هذا حكم المالكية بأن الموجب لا حق له في الرجوع عن إيجابه ما دام مجلس العقد قائمًا قبل صدور القبول. وعندهم كذلك أن تأقيت الإيجاب بوقت معين كعشرة أيام يلزم الموجب ولا حق له في الرجوع أثناء هذه المدة. ومن هذه التفريعات كذلك لزوم الهبة الواهب بمجرد النطق بها دونما توقف على القبض. هذا وأن هناك آراء فقهية معتبرة في المذاهب الفقهية الأخرى المعتمدة تقول بالإلزام في الوعد. قال ابن حزم: أن ابن شبرمة قال الوعد كله لازم ويقضى به على الواعد ويجبر(lxi).

والتعديل على مذهب الإلزام في الموعد تدعو إليه حاجة المعاملات المصرفية الإسلامية، وكذلك حاجة المتعاملين معها وبهذا وذلك تتحقق مصلحة راجحة معتبرة لا يهدرها الشرع ولا يجوز أن يغفلها الفقهاء.

ثانياً: منع بيع المرء ما لا يملك: ولذا استبعد تصوير المعاملة في بدايتها باعتبارها عقداً، حتى لا يبيع المرء ما لا يملك. وتحقق المواعدة ألا يبدأ إلا بعد دخول المبيع في ملك المصرف، وهو ما يعنى تعليق أحكام عقد البيع على دخول المبيع في ملك المصرف، وسيأتي مزيد توضيح لهذا...

ثالثاً: جواز الاتفاق على العربون: بحيث يفقده العميل إن أخلف وعده بالشراء، ويلتزم البنك المتخلف عن وعده بدفع غرامة بمقدار العربون(بعد رده للعميل)، وذلك أخذا بما ذهب إليه الحنابلة في هذا ورجحته مجلة الأحكام الشرعية طبقاً لما جاء في المادة309 من هذه المجلة. وييسر هذا اطمئنان المصرف إلى التزام العميل بوعده، كما أنه ييسر اطمئنان العميل إلى أداء المصرف لالتزاماته مما يؤدي إلى استقرار التعامل وتحقيق مصالح الناس.

رابعاً: جواز الاتفاق على إبراء البائع من العيوب الحنفية: وتخويل العميل في الرجوع على المصدر وحسبما جرى به التعامل بموجب العيب طبقاً لما ظهر في البند التاسع من النموذج المقترح.

خامساً: جواز الاتفاق على تعليق عقد البيع: أن المواعدة على كل من بيع السلعة(من البنك) وشرائها(من العميل) هي المرحلة الأولى التي تمثل مدخلا للتفاهم بين الطرفين لحصول العميل على السلعة في موعد محدد وبثمن معلوم (ما قامت به السلعة) وربح متفق عليه من خلال بيع المرابحة. لكن هذه المواعدة إما أن تختل بإخلاف أحد الطرفين ما وعد به وتحمل المسئولية المالية لذلك من فقدان العميل العربون، أو بذل البنك مبلغا بمقدار ذلك العربون بعد رد العربون الذي أخذه من العميل، وإما أن تقترن بإبرام العقد، وهذا الإبرام يتم عن طريق تحول العقد المعلق إلى عقد منجز لحصول الشرط المعلق عليه، وهو -هنا- تملك البنك للسلعة من المصدر والتى هى محل العقد المتواعد على الدخول فيه. والعقد هو –هنا- عقد معاوضة يسوغ فيه التعليق أي توقف وجوده على الشرط، طبقاً لمبدأ صحة الشروط التي تخالف الشرع، سواء كانت شروطاً مقيدة للعقد أو معلقة له، كما هو هنا.

وقد حقق ابن تيمية أن تعليق عقد البيع على شرط ليس فيه الغرر - الذي هو سبب من أسباب فساد العقود - الذي نهت السُّنة عنه، وعن بيع الغرر؛ لأن علة منع الغرر وبيوعه كالملامسة والمنابذة، هو ما فيها من المخاطرة المتضمنة أكل المال بالباطل، للتردد بين حصول مقصود المتعاقد من العقد وعدم حصوله، فيكون ماله مأكول بالباطل، ذلك أن البيع المعلق بشرط لا يسمى غررًا؛ لأنه عقد على صفة معينة، فإن حصلت حصل العقد وإن لم تحصل لم يكن هناك عقد، ولا يحصل بذلك أكل مال العاقد بالباطل(lxii). ولا يخفي أن دخول ملك السلعة في ملك البنك يعقبه (عن طريق الاقتضاء) انتقال ملكيتها من البنك إلى العميل، وبذلك يبيع البنك ما يملكه.

سادساً: جواز الاتفاق على ضمان الضرر الناشئ عن المطل: إن العميل المماطل في أداء ما عليه من دين قد ألحق ضررًا بالدائن (البنك) بلا ريب وقد تضمن العقد تمكين الدائن من الحصول على تعويض عن الضرر الذي أصابه من مماطلة المدين على تقدير أن المبلغ المستحق للدائن لو وصل إليه في أجله لأمكنه تقليبه في عمليات استثمارية أخرى، في حين أن المدين -وهو تاجر- قد يكون استفاد فعلاً من مطله المبلغ المستحق عليه. ولم يؤخذ في هذه المادة بتحديد تعويض معين بالنسبة، سواء كانت مرتجلة أو مستندة إلى معيار ما كمقدار الربح المتحقق لدى البنك الدائن تحاشيًا من تحصيل مقابل للنقود المؤخر أداؤها كما في ربا النسيئة وقد ربط التعويض هنا بالضرر، ونيط التقدير بلجنة تحكيم مختصة؛ لكي تقصر هذا التعويض على ما يحصل به ترميم الضرر، ولا يكون هذا الأسلوب استجرارًا للمقابل عن الزمن والتساهل في اقتضاء الدين أو الحيلولة دون المطل ما أمكن. وقد استؤنس في هذا الموضوع بالتفرقة الفقهية بين عقود المعاوضات وبين مسائل الضمانات (أو الغرمات) حيث صرح بعض الفقهاء بأن ائتلاف الحلي (الذهب المصوغ) يضمن مع صنعته، ونقد (البلد) وإن كان من جنسه لا يلزم من ذلك الربا؛ لأنه يجري في العقود لا في الغرمات(lxiii).

سابعاً: رهن المبيع بثمنه: رهن المبيع كوثيقة للثمن المؤجل محل اتفاق بين المذاهب، ويجوز أن يشترط الرهن في عقد البيع؛ لأنه من الشروط الموثقة للعقد فهو موافق لمقتضاه. فإذا باع العميل السلعة المرهونة فإن الرهن ينتقل تلقائيًا إلى ثمنها، طبقًا لمذهب الحنفية الذين قرروا أن ثمن المرهون بدل المرهون فيقوم مقامه، سواء اشترط هذا الانتقال عند الإذن بالبيع أم لم يشترط. على أن العميل إذا باع المبيع (المرهون) دون إذن الدائن المرتهن (البنك) فإن البيع موقوف، فإن أجازه المرتهن نفذ وانتقل الرهن إلى الثمن أيضًا(lxiv).

4- تخريج النصوص والمسائل المتعلقة بالمواعدة

النصوص القرآنية والأحاديث النبوية وأقوال الفقهاء المتعلقة بالمسئولية عديدة، ومنها:

-{لَهَا مَا كَسَبَتْ وَعَلَيْهَا مَا اكْتَسَبَتْ}[البقرة: 286]

-{فَمَنْ يَعْمَلْ مِثْقَالَ ذَرَّةٍ خَيْرًا يَرَهُ. وَمَنْ يَعْمَلْ مِثْقَالَ ذَرَّةٍ شَرًّا يَرَهُ}[الزلزلة: 7 ، 8]

-{كُلُّ أُولَئِكَ كَانَ عَنْهُ مَسْئُولًا}[الإسراء: 36].

-{وَلَا تَزِرُ وَازِرَةٌ وِزْرَ أُخْرَى}[الإسراء: 15].

1-حديث: "أن الرجل ليتكلم بالكلمة لا يلقى لها بالاً....."

أخرجه: البخاري، انظر: فتح الباري (308/11).81- كتاب الرقاق 230 – باب حفظ اللسان.

-ومسلم، انظر: شرح النووي (117/18)، كتاب الزهد، باب حفظ اللسان لكن دون ذكر "سبعين خريفًا".

2-قوله تعالى: {يا أيها الذين آمنوا أوفوا بالعقود}[المائدة: 1].

قوله تعالى: {وأوفوا بالعهد إن العهد كان مسئولاً}[الإسراء: 34].

3-حديث: آية المنافق ثلاث..."

**أخرجه: البخاري، انظر: فتح الباري (289/5)، 52- كتاب الشهادات 28 – باب من أمر بإنجاز الوعد.**

**ومسلم، انظر: شرح النووي (46/2). كتاب الإيمان - باب بيان خصال المنافق.**

**4-قوله تعالى: {وَلَا تَنْقُضُوا الْأَيْمَانَ بَعْدَ تَوْكِيدِهَا وَقَدْ جَعَلْتُمُ اللَّهَ عَلَيْكُمْ كَفِيلًا} [النحل: 91].**

**5-مذهب المالكية في لزوم الوفاء بالمواعدة:**

**انظر: الشرح الصغير على أقرب المسالك للشيخ الدردير 221/3، باب البيوع، فصل المرابحة.**

**6-حديث: "لا تبع ما ليس عندك":**

**أخرجه: أبو داود، انظر: عون المعبود (401/19)، كتاب البيوع، باب في الرجل يبيع ما ليس عنده.**

**والنسائي (289/7)، كتاب البيوع، باب بيع ما ليس عند البائع.**

**وأحمد في مسنده (402/3).**

**7-مسألة جواز الاتفاق على العربون، بحيث يفقده العميل إن أخلف وعده بالشراء:**

**انظر: مجلة الأحكام الشرعية على المذهب الحنبلي، للقاضي أحمد بن عبد الله القاري، المادة (309)، ص144.**

**وانظر: المبدع في شرح المقنع، لابن مفلح (59/4) في جواز بيع العربون.**

**8-مسألة البيع مع الاتفاق على البراءة من العيوب:**

**انظر: حاشية ابن عابدين على الدر المختار 42/5 – الشرح الصغير على أقرب المسالك، للشيخ الدردير 164/3.**

**-نهاية المحتاج بشرح المنهاج، للإمام الرملي 36/4.**

-المقنع في فقه الإمام أحمد، لابن قدامة المقدسي 32/2.

**9-حديث: "لا ضرر ولا ضرار":**

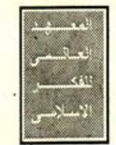
أخرجه: أحمد في مسنده 313/1، عن ابن عباس. وقوله تعالى: {وَالَّذِينَ يُؤْذُونَ الْمُؤْمِنِينَ وَالْمُؤْمِنَاتِ بِغَيْرِ مَا اكْتَسَبُوا فَقَدِ احْتَمَلُوا بُهْتَانًا وَإِثْمًا مُبِينًا}[الأحزاب: 58].

**5- عقد المواعدة المنتهية بالبيع**

فيما يلي نستعرض بنود عقود المواعدة المنتهية بالبيع والذي صاغته الهيئة الشرعية للمعهد العالمي للفكر الإسلامي والذي أقرته واعتمدته لجنة الفتوى بالأزهر الشريف وتعقب ذلك بالتخريج الفقهي لبنود عقد المواعدة المنتهية بالبيع.

بسم الله الرحمن الرحيم

مشروع التعاون بين




INTERNATIONAL INSTITUTE OF ISLAMIC THOUGHT

الجمعية العربية للتربية الاسلامية
مشهرة برقم ٨١ لسنة ١٩٧٦
وزارة الشئون الإجتماعية

٢٦ ب شارع الجزيرة الوسطى - الزمالك - القاهرة - فاكس رقم ٣٤٠٩٥٢٠ - هاتف رقم ٣٤٠٦٥٤٣

المعهـد العالمى للفكـر الإسلامى

مركـز أبحاث الاقتصاد الاسلامى

الهيئة الشرعية

# عقد المواعدة المنتهى بالبيع

إعداد

الهيئة الشرعية

الحمد لله رب العالمين، والصلاة والسلام على سيدنا محمد وعلى آله وصحبه أجمعين وبعد

فقد اطلعنا على "عقد المواعدة المنتهى بالبيع" والموقع منا على كل صفحة منه، ولا مانع من العمل به شرعا

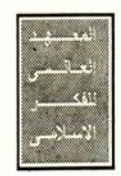
هذا وبالله التوفيق وهو الهادي إلى سواء السبيل

رئيس لجنة الفتوى بالأزهر الشريف

[signature]

بسم الله الرحمن الرحيم

مشروع التعاون بين




INTERNATIONAL INSTITUTE OF ISLAMIC THOUGHT

الجمعية العربية للتربية الاسلامية
مشهرة برقم ٨١ لسنة ١٩٧٦
وزارة الشئون الإجتماعية

٢٦ ب شارع الجزيرة الوسطى - الزمالك - القاهرة - فاكس رقم ٣٤٠٩٥٢٠ - هاتف رقم ٣٤٠٦٥٤٣

بسم الله الرحمن الرحيم

**عقد مواعدة منته بالبيع**

الحمد لله وحده ، والصلاة والسلام على نبينا محمد ، وآله ، وصحبه . وبعد

فإنه في يوم ........................ الموافق ....................................................

حرر هذا العقد بين كل من : -

١ -.......................................................................................................

ويمثلها المكرم : ..........................................................................................

وعنـــــوانه : ..............................................................................................

وجنســـيته : ..................................وديانته : ..................................................

ص .ب ................ الرمز البريدى .................. تليفون ............................

**( طرفاً أول )**

٢ - والمكرم : ..........................................................................................

وعنـــــوانه : ..........................................................................................

وجنســـيته : ..................................وديانته : ..................................................

ص .ب ................ الرمز البريدى ................ تليفون ............................

**( طرفا ثانياً )**

**التمهيد**

لما كان الطرف الثاني يرغب في شراء ....................................................

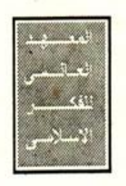
مواصفاتها بدقة .............................. بثمن قدره .................... فقط ....................

مضافا إليه كافة التكاليف ، ونسبة الربح من مجموع الثمن ، وكافة التكاليف على أن يقوم الطرف الأول بشرائها ، ثم بيعها له مرابحة طبقا لأحكام الشريعة الإسلامية .

(٢)

بسم الله الرحمن الرحيم

مشروع التعاون بين


INTERNATIONAL INSTITUTE OF ISLAMIC THOUGHT

الجمعية العربية للتربية الاسلامية
مشهرة برقم ٨١ لسنة ١٩٧٦
وزارة الشئون الإجتماعية

٢٦ ب شارع الجزيرة الوسطى – الزمالك – القاهرة – فاكس رقم ٣٤٠٩٥٢٠ – هاتف رقم ٣٤٠٦٥٤٣


وقد أبدى الطرف الأول – بناء على رغبة الطرف الثانى – استعداده للقيام بشراء هذه السلعة لحسابه ، ثم بيعها للطرف الثانى مرابحة تحدد فيها برضا الطرفين نسبة الربح للطرف الأول بمقدار .....٪ مما قامت به السلعة من ثمن ، وكافة التكاليف المتعلقةبالسلعة كالنقل ، والتخزين ، وغيرهما .

وقد أقر الطرفان بأهليتهما للتصرف ، والتعاقد ، واتفقا على ما يلى :

**بند١** : يعد التمهيد السابق جزءا لا يتجزء من هذا العقد .

**بند٢** : يتعهد الطرف الأول بشـــــراء السلعة لحسابه طبقا للمواصفات ، والشروط المبينة بهذا العقد فى موعد أقصاه ............ ثم التزامه بيعها للطرف الثانى بما قامت به من ثمن ، وكافه التكاليف ، مضافا إليهما نسبة الربح المتفق عليها ، والموضحة سابقا بهذا العقد .

**بند٣** : يلتزم الطرف الثانى بشراء السلعة المتفق عليها بما قامت به من ثمن ، وكافه التكاليف ، مضافا إليهما نسبة الربح المتفق عليها ، والموضحة سابقا بهذا العقد فى موعد أقصاه ....... من تاريخ إخطاره بوصولها .

**بند٤** : يلتزم الطرف الثانى بأن يدفع للطرف الأول عند التوقيع على هذا العقد مبلغا قدره ............... عربونا ، يخصم من الثمن . وإذا أخل الطرف الثانى بالتزامه يعتبر تعويضا عما لحق بالطرف الأول من أضرار فعلية، أو جزءا منه إن كان لا يفى به ، فضلا عما قد يتفق عليه من أية ضمانات شخصية ، أو عينية أخرى .

**بند٥** : يلتزم الطرف الثانى بدفع باقى الثمن المتفق عليه شاملا كافة التكاليف ، ونسبة الربح المحددة سابقا فى هذا العقد ، وعلى النحو المتفق عليه مؤجلا ، أو مقسطا على ..... أقساط :

يدفع الأول منها وقدره ............ فى / /

يدفع الثانى منها وقدره ............ فى / /

يدفع الثالث منها وقدره ............ فى / /

يدفع الرابع منها وقدره ............ فى / /

**بند٦** : يعتبر المبيع مرهونا رهنا .......... بباقى الثمن المستحق للطرف الأول شاملا كافة التكاليف ، ونسبة الربح المتفق عليها سابقا، أو بأى جزء منه يستوفى منه ، ومن غيره كل ذلك ، وعلى الطرف الثانى القيام باتخاذ كافة الإجراءات اللازمة لذلك دون الرجوع على الطرف الأول بشئ .

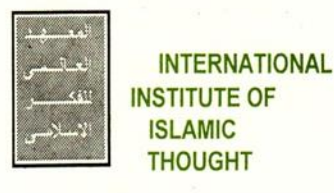
(٣)

بسم الله الرحمن الرحيم

مشروع التعاون بين


الجمعية العربية للتربية الاسلامية
مشهرة برقم ٨١ لسنة ١٩٧٦
وزارة الشئون الإجتماعية

INTERNATIONAL
INSTITUTE OF
ISLAMIC
THOUGHT




٢٦ ب شارع الجزيرة الوسطى - الزمالك - القاهرة - فاكس رقم ٣٤٠٩٥٢٠ - هاتف رقم ٣٤٠٦٥٤٣


**بند٧** : سيمنح الطرف الأول جائزة سداد مبكر مقدارها ...... للطرف الثانى إذا عجل بالوفاء بالتزاماته المالية عن مواعيد استحقاقها المتفق عليها والمبينة سابقا ، بما لا يقل عن أسبوعين .

**بند٨** : يلتزم الطرف الثانى بتسلم السلعة بمجرد وصولها إلى مكان ..... ( المتفق عليه) ، وإخطاره بأنها جاهزة للتسلم فى موعد أقصاه......... من تاريخ إخطاره . ويظل الطرف الأول ضامنا لها إلى أن يتم التسليم ، أو التخلية ، والتمكين . فى الموعد المحدد .

**بند٩** : يلتزم كل واحد من الطرفين بتحمل ما يصيب الطرف الآخر من أضرار مادية فعلية بسبب عدم تنفيذ التزامه من تسليم وتسلم السلعة فى الموعد المحدد لكل منهما بهذا العقد دون عذر مقبول .

**بند١٠** : يكون من حق الطرف الأول فى حالة إخلال الطرف الثانى – من غير عذر مقبول – بالتزامه فى الموعد المحدد ، دون إنذار للطرف الثانى ، أو معاوضة منه ، فى أن يقوم ببيع السلعة لحساب الطرف الثانى ، وخصم باقى مستحقاته من الثمن ، وكافة التكاليف ، ونسبة الربح المتفق عليها ، وما تحمله من مصروفات إضافية من جراء ذلك ، مضافا إليها تعويض عما لحق به من أضرار مادية فعلية ، مع احتفاظه بحقه فى مطالبة الطرف الثانى بما قد يبقى له ، وفى حالة بيعه السلعة بزيادة عن جميع مستحقاته يلتزم الطرف الأول بعد خصم جميع مستحقاته برد هذه الزيادة للطرف الثانى (العميل) عند طلبها.

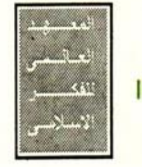
**بند١١** : يبرئ الطرف الثانى الطرف الأول من تبعة العيوب الخفية التى قد تظهر فى المبيع ، ويعتبر الطرف الثانى مفوضا – بمقتضى هذا العقد – من قبل الطرف الأول فى الرجوع – إذا أراد – على البائع للطرف الأول (المصدر) حين يظهر له عيب فى المبيع ، ويلتزم الطرف الأول بإعطائه – حينئذ – ما يفيد تفويضه فى ذلك ، ولا يحق للطرف الثانى مطالبة الطرف الأول – بناء على إبرائه له من تبعة العيوب الخفية التى قد تظهر فى المبيع – بأى شئ يترتب على رجوعه هذا .

**بند١٢** : إذا أخل الطرف الأول بالتزاماته الواردة فى هذا العقد . يلتزم برد العربون المتفق عليه للطرف الثانى ، وبدفع تعويض له بمقدار الضرر الفعلى الذى لحق به ، ويتولى تقديره لجنة تحكيم مختصة ، يكون حكمها نهائيا ، وملزما للطرفين .

بسم الله الرحمن الرحيم

مشروع التعاون بين


الجمعية العربية للتربية الاسلامية
مشهرة برقم ٨١ لسنة ١٩٧٦
وزارة الشئون الإجتماعية



INTERNATIONAL INSTITUTE OF ISLAMIC THOUGHT

٢٦ ب شارع الجزيرة الوسطى - الزمالك - القاهرة - فاكس رقم ٣٤٠٩٥٢٠ - هاتف رقم ٣٤٠٦٥٤٣


**بند١٣** : إذا تأخر الطرف الثانى دون عذر فى الوفاء بباقى ثمن المبيع النهائى ، أو بأى قسط منه عن الموعد المحدد فى هذا العقد ، فإنه يتحمل دفع تعويض للطرف الأول بمقدار الضرر الفعلى الذى لحق به ، ويتولى تقديره لجنة تحكيم مختصة يكون حكمها نهائيا ، وملزما للطرفين .

**بند١٤** : يلتزم كل طرف بتسليم المستندات ، والأوراق التى يتطلبها تنفيذ هذا العقد ، لتكون من مشتملاته ، وملحقاته ، للعمل بموجبها عند اللزوم .

**بند١٥** : فى حالة نشوء أى خلاف بين الطرفين فى أى من بنود هذا العقد - كمدى مطابقة المبيع للمواصفات المتفق عليها مثلا - يتعين على الطرفين اللجوء إلى لجنة تحكيم مكونة من هيئة الرقابة الشرعية ، أو المستشار الدينى لشركة ............ أو بنك ............ ومن عضوين ، على أن يختار كل طرف من الطرفين أحد عضويها ، وعلى أن يكون حكمها نهائيا ، وملزما للطرفين دون أدنى معارضة منهما ، أو من أحدهما .

**بند١٦** : مالم يرد بشأنه نص فى هذا العقد فإنه يرجع فيه إلى أحكام الشريعة الإسلامية الغراء على مذهب ............ .

**بند١٧** : أى إشعار ، أو إخطار بشأن هذا العقد يرسل لأى الطرفين من الطرف الآخر على عنوانه الموضح بهذا العقد يكون إبلاغا معتبرا ، وعلى أن يلتزم كل طرف بإبلاغ الطرف الآخر بعنوانه ، إذا حصل فيه تغيير .

**بند١٨** : حرر هذا العقد برضا الطرفين من نسختين أصليتين، وقد تسلم كل طرف نسخة منهما للعمل بموجبها .

**والله الموفق ، والهادى إلى سوء السبيل .**

| **الطرف الأول** | **الطرف الثانى** |
|---|---|
| الاسم : | الاسم : |
| التوقيع : | التوقيع : |

(٥)

**6-التخريج الفقهي لعقد المواعدة المنتهية بالبيع**

**أولاً: قال ابن رشد: كتاب بيع المرابحة.**

**أجمع جمهور العلماء على أن البيع صنفان مساومة ومرابحة، وأن المرابحة هي: أن يذكر البائع للمشتري الثمن الذي اشترى به السلعة ويشترط عليه ربحًا ما(lxv).**

**ثانياً: وأما بيع ما سوى الطعام قبل القبض فلا خلاف في مذهب مالك في إجازته. وأما الطعام الربوي فلا خلاف في مذهبه أن القبض شرط في بيعه، وأما غير الربوي من طعام فعنه في ذلك روايتان: إحداهما: المنع وهي الأشهر، وأما أبو حنيفة فالقبض عنده شرط في كل مبيع ما عدا المبيعات التي تنتقل من الدور والعقار.**

**وأما الشافعي فإن القبض عنده شرط في كل مبيع، وعمدة الشافعي في تعميم ذلك في كل بيع عموم، وقوله عليه الصلاة والسلام: "لا يحل بيع وسلف، ولا ربح ما لم يضمن، ولا بيع ما ليس عندك". وهذا من باب بيع ما لم يضمن، وهذا مبني على مذهبه من أن القبض شرط في دخول المبيع في ضمان المشتري.**

**واحتج أيضًا بحديث حكيم بن حزام قال: يا رسول الله إني اشتريت بيوعًا فما يحل لي منها، وما يحرم؟ فقال: يا ابن أخي، إذا اشتريت بيعًا فلا تبعه حتى تقبضه"(lxvi).**

**وأجمعوا على أنه لا يجوز بيع الأعيان إلى أجل وأن من شرطها تسليم المبيع إلى المبتاع بأثر عقد الصفقة، وإنما منع ذلك لما يدخله من الدَّيْن بالدِّين، ومن عدم التسليم(lxvii).**

**ثالثاً: العاقدان يشترط فيهما أن يكونا مالكين تامي الملك، أو وكيلين تامي الوكالة بالغين، وأن يكونا غير محجور عليهما، أو على أحدهما إما لحق أنفسهما كالسفيه عند من يرى التحجير عليه، أو لحق الغير كالعبد إلا أن يكون مأذونًا له في التجارة(lxviii).**

رابعاً: "أن يقول له: أبيعك هذا الثوب نقدا بكذا، أو نسيئة بكذا، إذا كان البيع فيه واجبًا فلا خلاف في أنه لا يجوز، وأما إذا لم يكن البيع لازمًا في أحدهما فأجازه مالك، ومنعه أبو حنيفة، والشافعي؛ لأنهما افترقا على ثمن غير معلوم، وجعله مالك من باب الخيار؛ لأنه إذا كان عنده على الخيار لم يتصور فيه ندم يوجب تحويل أحد الثمنين في الآخر، وهذا عند مالك هو المانع.

فعلة امتناع هذا عند الشافعي، وأبي حنيفة من جهة جهل الثمن. فهو عندهما من بيوع الغرر التي نهى عنها. وعلة امتناعه عند مالك سد الذريعة الموجبة للربا لإمكان أن يكون الذي له الخيار قد اختار أولاً إنقاذ العقد بأحد الثمنين المؤجل، أو المعجل تمريرًا له، ولم يظهر ذلك فيكون قد ترك أحد الثمنين للثمن الثاني فكأنه باع أحد الثمنين بالثاني فيدخله ثمن بثمن"(lxix).

وهذا كله واضح مقتضاه في أن الصورة الجارية من الاتفاق على ثمن واحد آجل –ولو بالزيادة- جائزة خارجة عن محل النـزاع، لانتقاء الجهالة، والعذر، وبيع ثمن بثمن.

خامساً: فأما القبض – في الرهن – فاتفقوا بالجملة على أنه شرط في الرهن؛ لقوله تعالى: {فَرِهَانٌ مَقْبُوضَةٌ}، واختلفوا هل هو شرط تمام، أو شرط صحة.

وفائدة الفرق أن من قال شرط صحة قال: ما لم يقع القبض لم يلزم الرهن الراهن.

ومن قال شرط تمام قال: يلزم العقد، ويجبر الراهن على الإقباض، إلا أن يتراضى المرتهن عن المطالبة حتى يفلس الراهن، أو يمرض، أو يموت.

فذهب مالك إلى أنه من شروط التمام.

وذهب أبو حنيفة، والشافعي، وأهل الظاهر إلى أنه من شروط الصحة.

وقال الشافعي: ليس استدامة القبض من شرط الصحة(lxx).

## الخاتمة:

**1-تعتبر المرابحة صيغة تمويلية مصرفية مناسبة، يمكن عن طريقها للمصرف الإسلامي توفير احتياجات النشاط التجاري من السلع، وكذلك توفير بعض مستلزمات النشاط الصناعي من خامات ومستلزمات إنتاج وسيطة، بالإضافة إلى توفير السلع المعمرة للمستهلكين، وفي ذلك تنشيط لدورة الطلب في الاقتصاد القومي، وتولد دخول مكتسبة يترتب عليها إنفاق وتشغيل.**

**2-المرابحة في حقيقتها – في العمل المصرفي الإسلامي المعاصر – بيع آجل مع زيادة الثمن، وهو مبدأ فقهي مشروع، وهي بذلك تمتاز بالبساطة والوضوح في العلاقة بين المصرف وطالب السلعة، الأمر الذي يجعل لها إقبال من قبل التجار والمستهلكين.**

**3-يلزم التأكد من حقيقة الصيغة، ووجود بضاعة انتقلت بالفعل من المورد إلى المصرف إلى العميل، وفقًا لأحكام المرابحة في الشريعة، وليست عملية وهمية، قصد منها التمويل بزيادة مقابل الأجل وكان البيع صوريًا، هذا هو الفرق الهام والأساس بين التمويل بالمرابحة والتمويل الربوي، فالأول ينتج عنه انتقال سلعة من مكان لآخر ومن طرف لآخر وبنسبة ربح معلومة على رأس مال أو تكلفة السلعة، ومن ثَمَّ يترتب عليه زيادة الإنتاج، حيث الإنتاج هو خلق المنفعة أو زيادتها، مكانًا أو زمانًا أو صفة.**

**4-على المصارف الإسلامية أن تعمل على تطوير نظم قبول الودائع، باستحداث وتنويع صكوك المضاربة بأنواعها، وصناديق الاستثمار، وذلك لجذب موارد تتصف بالاستقرار النسبي، فضلاً عن تطوير وتنويع صيغ التوظيف مثل التمويل على أساس الصيغ المركبة من السلم والمرابحة، أو السلم والاستصناع، وتمويل رأس المال العامل لتوفير السيولة للمشروعات وفقًا لصيغة المشاركة مع تطوير النماذج الحاكمة للعلاقة بين أطرافها، والتوسع في إنشاء الشركات المتخصصة التابعة في مختلف مجالات النشاط الاقتصادي وتقديم التمويل اللازم لها، بحيث تتنوع وتتعدد صيغ التوظيف ولا يقتصر على صيغة واحدة هي المرابحة.**

**5-تطوير النماذج الحالية الضابطة للتعامل بالمرابحة في المصارف الإسلامية، وتعميم عقد المواعدة المنتهية بالبيع، لما فيه من وضوح وبساطة وضبط فقهي سليم، شهدت بصحته لجنة الفتوى بالأزهر الشريف.**

**6-إعداد المخازن التابعة للمصارف الإسلامية المناسبة لحجم التعامل بالمرابحة، بحيث يتم التخزين للبضاعة في مخازن المصرف وتحت إشرافه ضمانًا لعدم السداد.**

**7-لا يتوقع توقف المصارف الإسلامية عن العمل بالمرابحة في المستقبل القريب، ولكن نقترح التنويع بين الصيغ المختلفة وتخصيص الوزن النسبي للمرابحة في توظيفات المصارف الإسلامية تحقيقًا للتوازن في هيكل التوظيفات لدى المصارف الإسلامية وتوزيعًا للمخاطر، كما ينبغي كذلك تنويع السلع التي تتعامل فيها المصارف الإسلامية في المرابحة بغرض تقليل المخاطرة.**

**8-إن هيكل الودائع لدى المصارف الإسلامية بوضعه الحالي يعاني من جانب سلبي هو تركز معظم الودائع من الودائع قصيرة الأجل التي يحق لصاحبها السحب منها في أي وقت، وعليه فإن طبيعة توظيفات المصارف الإسلامية ستفرض عليها – حتمًا التركيز على التوظيفات قصيرة الأجل سريعة الدوران والعائد، ولا شك أن المرابحة هي التي تتميز بتلك الخصائص، وذلك في ظل غياب الأدوات (الأوراق) المالية قصيرة الأجل المنضبطة بأحكام الشريعة، وهو ما يدعونا إلى التنبيه إلى الأهمية القصوى لتطوير تلك الأدوات، لتلبي حاجة المصارف الإسلامية إلى التوظيف قصير الأجل الذي يتصف بالسيولة في إطار جهد متكامل يقوده بنك التنمية الإسلامي بجدة.**

**9-ضرورة زيادة رأس مال المصارف الإسلامية وتدعيم احتياطاتها بغرض توفير موارد ذاتية طويلة الأجل إلى المستوى الذي يكفل لها القيام بنشاط استثماري طويل الأجل وأداء رسالة المصارف الإسلامية في خدمة قضايا تنمية مجتمعاتها.**

**10-إعداد موازنة تخطيطية لكل مصرف إسلامي تغطي مختلف الآجال وتصنيفها وفقًا لأنواع العملة وطول مدة الاستثمار وصيغ الاستثمار في ضوء التوقعات التي تأخذ في الحسبان العوامل ذات التأثير على أنشطة المصرف الإسلامي.**

## ملاحق البحث

**أولاً: نموذج المرابحة في مصرف قطر الإسلامي**

**مصرف قطر الإسلامي** **Qater islamic Bank**

**شركة مساهمة قطرية** **S. A. Q**

**1- (وعد بالشراء)**

**إنه في يوم / / 14هـ الموافق / / 19م. قد تم الاتفاق بين كل من:**

**1-مصرف قطر الإسلامي ويمثله........................... طرف أول.**

**2-...................................................... طرف ثان.**

(المقدمة)

حيث إن الطرف الثاني يرغب في شراء البضاعة المحددة على النحو المبين بطلب الشراء بالمرابحة والمؤرخ / / والمرقم والملحق بعقد البيع بالمرابحة والمتمم له من المصدر. فقد طلب من الطرف الأول القيام بشرائها ثم بيعها إيفاء بهذا الوعد منه بالشراء ووفقا للشروط التالية:

1-يقر الطرف الثاني بأهليته للتصرفات المالية، وأنه قد اطلع على القانون والنظام الأساسي لمصرف قطر الإسلامي (الطرف الأول) ويلتزم في تعامله وفقًا لهذا النظام.

2-وعد الطرف الثاني الطرف الأول بشراء البضاعة المبينة آنفًا وإبرام عقد البيع والشراء بمجرد إعلام الطرف الأول الطرف الثاني بأن البضاعة جاهزة للتسليم أو وصلت إلى الميناء ووردت مستنداتها.

3-شروط ومكان التسليم: ...............................................

4-يكون البيع والشراء محل هذا العقد على أساس المرابحة وبقيمة التكلفة الكلية للبضاعة بالإضافة إلى ربح الطرف الأول بنسبة % من التكلفة الكلية.

5-وافق الطرف الثاني على دفع نسبة % من قيمة البضاعة عند التوقيع على هذا الوعد كعربون لضمان الجدية وتنفيذ التزاماته قبل الطرف الأول والقيام بتسديد باقي القيمة البيعية للطرف الأول الواردة في البند (5) على النحو التالي:........................................................................................................................

......................

6-إذا امتنع أحد الطرفين عن تنفيذ هذا الوعد أو قدم بيانات أو معلومات ومستندات غير صحيحة فيتحمل أية أضرار تلحق الطرف الآخر نتيجة لذلك.

7-أي نزاع ينشأ عند تنفيذ هذا الوعد يكون من اختصاص محاكم دولة قطر.

8-حرر هذا الوعد من نسختين بيد كل طرف نسخة للعمل بموجبها.

| الطرف الأول | الطرف الثاني |
|---|---|
| .......... | ............ |
| مصرف قطر الإسلامي | (عمليات تجارية محلية) |
| شركة مساهمة قطرية | |

2- مرابحة على سلع محلية عقد بيع بالمرابحة

في يوم / / 14هـ الموافق / / 19م بمدينة الدوحة – قطر، حرر هذا العقد بين كل من:

أولاً: مصرف قطر الإسلامي ويمثله في هذا العقد السيد........................

طرف أول/ بصفته بائعًا

ثانيًا:

السيد/................................................................

ومقره:..................................................................

طرف ثاني/ بصفته مشتريًا

وأقرا الطرفان بصفتهما وأهليتهما القانونية للتعاقد واتفقا على ما يلي:

البند الأول: باع الطرف الأول للطرف الثاني القابل لذلك البضاعة المبين أوصافها وكمياتها بطلب الشراء رقم ( ) بتاريخ ( ) والمرفق بهذا العقد والذي يعتبر هو ووعد الشراء الموقعان من الطرف الثاني جزءًا لا يتجزأ من هذا العقد.

**البند الثاني: حدد الثمن الإجمالي للبضاعة بمبلغ...... ريال قطري (فقط.....) متضمنًا الثمن الأساسي والمصاريف المدفوعة من الطرف الأول مضافًا إليه ربح قدره..... ريال قطري (فقط......) ويتعهد الطرف الثاني بسداد الثمن الإجمالي المشار إليه على النحو التالي:**

**البند الثالث: تم التوقيع على هذا العقد من قبل الطرفين المنوه عنهما بالبندين أولاً وثانيًا بعد التأكد من حيازة الطرف الأول لهذه البضاعة.**

**البند الرابع: اتفق الطرفان على أن يكون مكان التسليم هو. ومن ثَمَّ فإن أية مصروفات ومخاطر بعد ذلك يتحملها الطرف الثاني (المشتري) وحده دون الرجوع على الطرف الأول.**

**البند الخامس: في حالة امتناع الطرف الثاني عن تسلم البضاعة، فإنه يعتبر ناقضًا لوعده، وحينئذ فإنه من حق الطرف الأول بيعها لغيره واستيفاء حقوقه وإن قل الثمن عن مستحقات الطرف الأول كان له أن يرجع على الطرف الثاني (المشتري) بمقدار ما يتحمله من خسائر فعلية تترتب على ذلك. وإن زاد ثمن البضاعة عن مستحقات الطرف الأول كانت هذه الزيادة خالصة له باعتباره مالكًا لها.**

**البند السادس: في حالة تأخر الطرف الثاني عن سداد أي قسط من الأقساط الموضح بيانها بالبند الثاني من هذا العقد في موعد استحقاقه، يحق للطرف الأول أن يتخذ الإجراءات القانونية اللازمة لحفظ حقوقه قبل الطرف الثاني الذي عليه أن يتحمل ما يترتب على ذلك من مصاريف وأضرار.**

**البند السابع: من المتفق عليه بين الطرفين التزامهما التام بخضوع عقد العملية المعروضة لرقابة هيئة الرقابة الشرعية بالمصرف، كما يقران بالتزامهما التام بما ينتهي إليه رأي الهيئة المذكورة في شأن تحديد العلاقة بين الطرفين على الوجه الشرعي عملاً بأحكام الشريعة الإسلامية الغراء التي تحكم العلاقة بين طرفي هذا العقد.**

**البند الثامن: أي نزاع ينشأ بخصوص هذا العقد أو تفسيره يكون من اختصاص محاكم دولة قطر.**

**البند التاسع: كل ما لم يرد ذكره في هذا العقد يخضع للقوانين والأعراف التجارية بدولة قطر، وبما لا يتعارض مع أحكام الشريعة الإسلامية وعقد تأسيس الطرف الأول ومن اختصاص المحاكم القطرية.**

**البند العاشر: حرر هذا العقد من نسختين بيد كل طرف نسخة للعمل بموجبها.**

| الطرف الأول بصفته | الطرف الثاني بصفته |
|---|---|
| (البائع) | (المشتري) |

**مصرف قطر الإسلامي شركة مساهمة قطرية**

**3- مرابحة على سلع مستوردة عقد بيع بالمرابحة**

**(عمليات استيراد)**

**في يوم / / 140هـ الموافق / / 198م بمدينة الدوحة – قطر حرر هذا العقد بين كل من:**

**أولاً: مصرف قطر الإسلامي ويمثله في هذا العقد السيد:.........................**

**طرف أول/ بصفته بائعًا**

**ثانيًا:**

**السيد/...............................ومقره:...........................**

**طرف ثان/ بصفته مشتريًا**

**وأقرا الطرفان بصفتهما وأهليتهما القانونية للتعاقد واتفقا على ما يلي:**

**البند الأول: باع الطرف الأول للطرف الثاني القابل لذلك البضاعة المبين أوصافها وكمياتها بطلب الشراء رقم ( ) بتاريخ ( ) والمرفق بهذا العقد والذي يعتبر هو ووعد الشراء الموقعان من الطرف الثاني جزءًا لا يتجزأ عن هذا العقد.**

**البند الثاني: حدد الثمن الإجمالي للبضاعة بمبلغ....... ريال قطري (فقط.......) متضمنا الثمن الأساسي والمصاريف المدفوعة من الطرف الأول مضافًا إليه ربح قدره...... ريال قطري (فقط.......) ويتعهد الطرف الثاني بسداد الثمن الإجمالي المشار إليه على النحو التالي:**

**البند الثالث: تم التوقيع على هذا العقد من قبل الطرفين المنوه بالبندين أولاً وثانيًا بعد التأكد من حيازة الطرف الأول لهذه البضاعة.**

البند الرابع: اتفق الطرفان على أن يكون التسليم هو ميناء الوصول، ومن ثَمَّ فإن أجور التفريغ والرسوم الجمركية ومصاريف نقل البضاعة من الميناء إلى مخازن المشتري والتخليص عليها لا تدخل ضمن الثمن الإجمالي للبضاعة المشار إليها بالبند الثاني من هذا العقد ويتحملها الطرف الثاني (المشتري وحده). ولا يحسب لها نسبة أو مقدار في الربح.

البند الخامس: يتعهد الطرف الثاني بتسلمه لكافة المستندات المتعلقة بالبضاعة محل هذا العقد من الطرف الأول، كما يتعهد بتسلمه للبضاعة المتعلقة بهذه المستندات وذلك بمجرد تفريغها بجهة الوصول ويكون مسئولاً عن تأخير التسلم وما يترتب عليه من أضرار.

البند السادس: في حالة امتناع الطرف الثاني عن تسليم المستندات الوارد ذكرها في البند السابق أو تسلم البضاعة فإنه يعتبر ناقضًا لوعده وحينئذ فإنه من حق الطرف الأول بيعها واستيفاء حقوقه من الثمن وإن قل الثمن عن مستحقات الطرف الأول كان له أن يرجع على الطرف الثاني (المشتري) بمقدار ما يتحمله من خسائر فعلية تترتب على ذلك وإن زاد ثمن البضاعة عن مستحقات الطرف الأول كانت هذه الزيادة خالصة له باعتباره مالكًا لها.

البند السابع: يوقع الطرف الثاني على إيصال أمانة بكامل قيمة البضاعة مقابل تسلمه لها أو لمستندات الشحن المتعلقة بها، وتنتهي مسئولية الطرف الأول بتسلم العميل لمستندات الشحن ووصول البضاعة وتقع مسئولية تخزين البضائع وفقًا للأصول الفنية على عاتق الطرف الثاني وحده ولا يحق له الرجوع على الطرف الأول عن النتائج التي قد تترتب على مخالفته ذلك.

البند الثامن: يلتزم الطرف الثاني بأن يقدم أي ضمانات إضافية يقبلها المصرف (في حالة ما يرى المصرف أن الضمانات المقدمة إليه غير كافية). وذلك في غضون أسبوع واحد من تاريخ إخطاره بخطاب موصى عليه ودون أن يكون له أدنى حق في الاعتراض أو التسويف.

البند التاسع: كل ما لم يرد ذكره في هذا العقد يخضع للقوانين والأعراف التجارية النافذة بدولة قطر، وبما لا يتعارض مع أحكام الشريعة الإسلامية وعقد تأسيس الطرف الأول ومن اختصاص المحاكم القطرية.

**البند العاشر: حرر هذا العقد من نسختين بيد كل طرف نسخة للعمل بموجبها.**

**الطرف الأول بصفته الطرف الثاني بصفته**

**(البائع) (المشتري)**

**ثانياً: نموذج المرابحة في بنك فيصل الإسلامي المصري**

**بنك فيصل الإسلامي المصري ش. م. م.**

**فرع: ــــــــــ**

**1- عقد وعد بالشراء**

**إنه في يوم 14هـ الموافق / / 19م: تم الاتفاق بين كل من:**

**1-بنك فيصل الإسلامي المصري ش. م. م. ويمثله............... طرف أول.**

**2-......................................................... طرف ثان.**

**المقدمة**

**حيث إن الطرف الثاني يرغب في شراء البضاعة المحددة الأوصاف والكمية على النحو المبين بطلب الشراء بالمرابحة والمؤرخ / / والمرقم والملحق بعقد البيع بالمرابحة والمتمم له من المصدر.**

**فقد طلب من الطرف الأول القيام بشرائها ثم بيعها إيفاء بهذا الوعد منه بالشراء ووفقًا للشروط التالية:**

**1- يقر الطرف الثاني بأهليته للتصرفات المالية عن نفسه أو بصفته، وأنه قد اطلع على القانون والنظام الأساسي لبنك فيصل الإسلامي المصري (الطرف الأول) ويلتزم في تعامله معه وفقًا لهذا النظام.**

**2- وعد الطرف الثاني الطرف الأول بشراء البضاعة المبينة آنفًا وإبرام عقد البيع والشراء بمجرد إعلام الطرف الأول الطرف الثاني بأن البضاعة جاهزة للتسليم أو وردت مستنداتها.**

3-يعتبر الناقل بصفته وكيلاً عامًا للشحن وكيلاً للطرفين باستلام البضاعة اعتبارًا من وقت تحميلها على ظهر الباخرة من قبل المصدر في ميناء الشحن وحتى ميناء الوصول.

4-شروط ومكان التسليم:...........................................

5-يكون البيع والشراء محل هذا العقد على أساس المرابحة وبقيمة التكلفة الكلية المشتملة على ثمن الشراء والرسوم الجمركية وتكاليف الشحن والتأمين وكافة المصاريف الأخرى بالإضافة إلى ربح الطرف الأول بنسبة % من التكلفة الكلية.

6-وافق الطرف الثاني على دفع نسبة % من قيمة البضاعة عند التوقيع على هذا الوعد كتأمين لضمان الجدية وتنفيذ التزاماته قبل الطرف الأول والقيام بتسديد باقي القيمة البيعية للطرف الأول الواردة في البند (5) أعلاه على النحو التالي:..............

7-يلتزم الطرفان بإبرام عقد البيع بالمرابحة المتعلق بهذا الوعد بمجرد إبلاغ الناقل للطرف الأول باستلامه البضاعة أو مستندات الشحن وفقًا لشروط ومكان التسليم.

8-إذا امتنع أحد الطرفين عن تنفيذ هذا الوعد أو قدم بيانات أو معلومات ومستندات غير صحيحة فيتحمل أية أضرار تلحق الطرف الآخر نتيجة لذلك وفقًا لما تحكم به هيئة التحكيم الوارد ذكرها في البند (10) الآتي.

9-إذا امتنع المصدر المذكور أعلاه الذي عينه الطرف الثاني بذاته عن تنفيذ الصفقة أو أخرها عن موعد التسليم المتفق عليه لا يكون الطرف الأول مسئولاً عن أي ضرر يعود على الطرف الثاني الذي عليه أن يدفع كافة المصاريف التي تحملها الطرف الأول من إجراء تنفيذ وفي هذه الحالة لا يعاد للطرف الأول الوعد.

**10-عند نشوة أي خلاف بين الطرفين بشأن هذا العقد يصعب عليهما حله وديًّا يعرض على محكمين ملتزمين بالشريعة الإسلامية يتم اختيارهم على الوجه التالي:**

***حكمًا يختاره الطرف الأول.                    *حكمًا يختاره الطرف الثاني.**

***حكمًا مرجحًا يختاره الطرفان.**

***وإذا لم يقم الطرف الثاني باختيار الحكم المرجح أو اختلفا في اختياره اختارت هيئة الرقابة الشرعية بالبنك الحكم المرجح ويتم الفصل في النزاع وفقًا للقوانين والأعراف التجارية السائدة في ج. م. ع. وبما لا يتعارض مع أحكام الشريعة الإسلامية ويكون حكمهم نهائيًا وملزمًا للطرفين.**

**11-هذا المحرر من نسختين تسلم كل طرف نسخة منه للعمل بموجبها.**

| **الطرف الأول** | **الطرف الثاني** |
| --- | --- |
| ............ | ............. |

**بنك فيصل الإسلامي المصري ش. م. م.**

**2- عقد بيع بالمرابحة بضاعة من السوق المحلي**

**إنه في يوم / / 14هـ الموافق / / 19م. قد تحرر هذا العقد فيما بين كل من:**

**أولاً: بنك فيصل الإسلامي المصري، شركة مساهمة مصرية، منشأة بالقانون رقم 48 لسنة 1977م ومركزه الرئيسي 1113 شارع كورنيش النيل بالقاهرة.**

**ويمثله في هذا العقد السيد/....................................**

**بصفته:......................................................**

**(طرف أول بائع)**

**ثانيًا:..............................................................**

**ومقره:..............................................................**

**(طرف ثاني مشتري)**

**أقرا الطرفان بصفتهما وأهليتهما القانونية للتعاقد على ما يلي:**

**البند الأول: باع الطرف الأول إلى الطرف الثاني القابل لذلك البضاعة الجاهزة للتسليم وهي.....................................................................**

**والمبينة أوصافها وكميتها وشروط ومكان تسليمها بطلب الشراء رقم ( ) المؤرخ ( ) والمرفق بهذا والذي يعتبر هو ووعد الشراء الموقعين من الطرف الثاني جزء لا يتجزأ من هذا العقد.**

**البند الثاني: تم هذا البيع وقبله طرفاه بثمن إجمالي قدره......................**

**يتم سداد على النحو التالي:..................................................**

**البند الثالث: يقر الطرف الثاني أنه عاين المبيع موضوع هذا العقد المعاينة التامة النافية للجهالة شرعًا وأنه قبل مشتراه بحالته الراهنة وليس له حق في الرجوع على الطرف الأول بأي شيء بسبب ذلك.**

**البند الرابع: يلتزم الطرف الثاني بالتأمين على المخزن وعلى البضاعة موضوع هذا العقد ضد كافة الأخطار (مثل الحريق والسطو وخيانة الأمانة..إلخ) لصالح الطرف الأول وتقديم الوثيقة دوريًا حتى تمام سداد مستحقات الطرف الأول.**

**البند الخامس:** يلتزم الطرف الثاني بتحويل حساباته الجارية بالنقد المحلي والأجنبي وكذلك كافة الإيرادات الخاصة بالبيع موضوع هذا العقد، سواء كانت نقدًا أو بأوراق تجارية لدى الطرف الأول.

**البند السادس:** ضمانًا وتأمينًا لسداد ثمن البضاعة الموضح بيانها بطلب الشراء، فإن الطرف الأول يحتفظ لنفسه بحق امتياز البائع ويحق له إجراء القيد اللازم بالسجل التجاري على المبيع وبمصروفات على عاتق الطرف الثاني.

**البند السابع:** يلتزم الطرف الثاني بإجراء رهن تجاري مشمول بالصيغة التنفيذية على أي منقولات تفي قيمتها بالدين لصالح الطرف الأول وبمصروفات على عاتق الطرف الثاني.

**البند الثامن:** يوقع الطرف الثاني إيصال أمانة بكامل قيمة البضاعة مقابل استلامه لها.

**البند التاسع:** تنتهي مسئولية الطرف الأول بتسلم البضاعة إلى الطرف الثاني وتقع مسئولية تخزين البضائع وفقًا للأصول الفنية على عاتق الطرف الثاني وحده، ولا يحق له الرجوع على الطرف الأول عن النتائج التي قد تترتب عن مخالفة ذلك.

**البند العاشر:** يحق للطرف الأول مطالبة الطرف الثاني بأن يقدم أية ضمانات إضافية يقبلها الطرف الأول (في حالة ما إذا رأى الطرف الأول أن الضمانات المقدمة إليه غير كافية) وذلك في غضون أسبوع واحد من تاريخ إخطاره بخطاب موصى عليه ويلتزم الطرف الثاني بتقديم ما يطلب منه دون أن يكون له أدنى حق في الاعتراض أو التسويف.

**البند الحادي عشر:** يلتزم الطرف الثاني بالقرارات الخاصة بتحديد نسب الربح، كما يلتزم بمراعاة المواصفات الصحيحة للسلع الغذائية، ويتحمل وحده أي مسئوليات أو غرامات أو عقوبات أو خلافه نتيجة مخالفة ذلك، وليس له الحق في الرجوع على الطرف الأول بأي شيء في هذا الشأن.

**البند الثاني عشر:** يتحمل الطرف الثاني وحده بأي مصروفات أخرى غير واردة في بنود تكلفة العملية موضوع هذا العقد، كما أنه لا يحق للطرف الثاني مطالبة الطرف الأول بأي تعويضات في حالة امتناع المورد عن التنفيذ لأي سبب كان.

البند الثالث عشر: في حالة تأخر الطرف الثاني عن سداد أي قسط في تاريخ استحقاقه يسقط الحق في التقسيط وتحل كافة الأقساط اللاحقة فورًا دون حاجة لإنذار أو تنبيه.

البند الرابع عشر: من المتفق عليه بين الطرفين التزامهما التام بخضوع هذا العقد لرقابة هيئة الرقابة الشرعية بالبنك، كما يقران بالتزامهما التام بما تنتهي إليه رأي الهيئة المذكورة في شأن تحديد العلاقة بين الطرفين على الوجه الشرعي عملاً بأحكام الشريعة الإسلامية الغراء التي تحكم العلاقة بين طرفي هذا العقد ولما كان الطرف الأول (البنك) لا يتعامل بالفائدة أخذًا أو عطاءً، فإن أي تأخير في سداد الأقساط المستحقة على الطرف الثاني (العميل) في مواعيد استحقاقها على الوجه المتفق عليه يؤدي إلى أضرار بالغة بالبنك يستحق معه التعويض بحسبان أن القاعدة الشرعية وهي أساس المعاملات تقرر أنه لا ضرر ولا ضرار، وذلك على النحو الذي انتهت إليه هيئات الرقابة الشرعية الثلاث في مؤتمرها الثلاثي لدار المال الإسلامي وبنكي فيصل المصري والسوداني، لذلك فقد اتفق الطرفان على أنه في حالة تأخير الطرف الثاني عن سداد أي قسط عن موعد استحقاقه فإنه يحق للبنك بلا أي منازعة تعويضًا عما أصابه من ضرر فعلي بسبب التأخير وتحسب قيمة هذا الضرر على أساس متوسط نسبة إجمالي أرباح البنك المحققة عن ذات الفترة، فضلاً عن أية تعويضات أخرى فعلية، وأن أي منازعة في استحقاق التعويض أو قيمته تعرض على هيئة الرقابة الشرعية لحسمها نهائيًا ورأيها في باتًا.

البند الخامس عشر: كل ما لم يرد ذكره في هذا العقد يخضع للقوانين والأعراف التجارية المحلية النافذة وبما لا يتعارض مع أحكام الشريعة الإسلامية.

البند السادس عشر: أي نزاع ينشأ بخصوص تنفيذ هذا العقد أو تفسيره يكون من اختصاص هيئة التحكيم المنصوص عليها في المادة 18 من قانون إنشاء البنك رقم 48 لسنة 1977م.

**البند السابع عشر: يقر كل من الطرفين أنه قد اتخذ طوال فترة سريان هذا العقد موطنًا مختارًا له بالعنوان الموضح بصدر هذا العقد وكل الإعلانات والمراسلات التي ترسل على هذا العنوان تعتبر صحيحة ومنتجة لآثارها.**

**البند الثامن عشر: تحرر هذا العقد من عدد.... نسخة بيد كل طرف نسخة للعمل بموجبها.**

| طرف أول | طرف ثاني |
|---|---|
| .......... | ........... |

**بنك فيصل الإسلامي المصري ش. م. م.**

**3- عقد بيع بالمرابحة (استيراد)**

**أنه في يوم / / 14هـ الموافق / / 19م قد تحرر هذا العقد فيما بين كل من:**

**أولاً: بنك فيصل الإسلامي المصري، شركة مساهمة مصرية، منشأة بالقانون رقم 48 لسنة 1977م ومركزه الرئيسي 1113 شارع كورنيش النيل بالقاهرة.**

**ويمثله في هذا العقد السيد/...............................................**

**بصفته:...............................................................**

**(طرف أول بائع)**

**ثانيًا:...............................................................**

**ومقره:...............................................................**

**(طرف ثاني مشتري)**

**أقرا الطرفان بصفتهما وأهليتهما القانونية للتعاقد واتفقا على ما يلي:**

**البند الأول: باع الطرف الأول إلى الطرف الثاني القابل لذلك البضاعة الجاهزة للتسليم وهي:................................................................ والمبينة أوصافها وكميتها وشروط ومكان تسليمها بطلب الشراء رقم ( ) المؤرخ ( ) والمرفق بهذا والذي يعتبر هو ووعد الشراء الموقعين من الطرف الثاني جزءًا لا يتجزأ من هذا العقد.**

**البند الثاني: تم هذا البيع وقبله طرفاه بثمن إجمالي قدره:........................................ يتم سداده على النحو التالي:..................................................................**

**البند الثالث: يقر الطرف الثاني أنه قد عاين المبيع موضوع هذا العقد المعاينة التامة النافية للجهالة شرعًا، وأنه قبل مشتراه بحالته الراهنة وليس له أدنى حق في الرجوع على الطرف الأول البائع بأي شيء بسبب ذلك.**

**البند الرابع: يتعهد الطرف الأول بأن يخطر الطرف الثاني بوصول المستندات الخاصة بالبضاعة المبينة وتسليمه هذه المستندات بمجرد وصولها.**

**البند الخامس: من المتفق عليه بين الطرفين أنه في حالة رفض الطرف الثاني استلام المستندات الوارد ذكرها بالبند السابق يحق للطرف الأول بيع البضاعة موضوع المستندات بالسعر السائد في السوق لحساب الطرف الثاني وقبض الثمن استيفاء لحق الطرف الأول، وإذا لم يف ثمن البيع بحقوق الطرف الأول كان له الحق في الرجوع على الطرف الثاني لاستيفاء باقي حقه بكافة الوسائل دون أدنى اعتراض من الطرف الثاني في ذلك.**

**البند السادس: يلتزم الطرف الثاني بالتأمين على المخزن وعلى البضاعة موضوع هذا العقد ضد كافة الأخطار (مثل الحريق والسطو وخيانة الأمانة.... إلخ) لصالح الطرف الأول وتقديم الوثيقة الدالة على ذلك مع التزامه بتجديد الوثيقة دوريًا حتى تمام سداد مستحقات الطرف الأول.**

**البند السابع:** يلتزم الطرف الثاني بتحويل حساباته الجارية بالنقد المحلي والأجنبي وكذا كافة الإيرادات الخاصة بالبيع موضوع العقد، سواء كانت نقدًا أو بأوراق تجارية لدى الطرف الأول.

**البند الثامن:** ضمانًا وتأمينًا لسداد ثمن البضاعة الموضح بيانها بطلب الشراء، فإن الطرف الأول يحتفظ لنفسه بحق امتياز البائع ويحق له إجراء القيد اللازم بالسجل التجاري المعد لذلك بمكتب السجل التجاري على المبيع وبمصروفات على عاتق الطرف الثاني.

**البند التاسع:** يلتزم الطرف الثاني بإجراء رهن تجاري مشمول بالصيغة التنفيذية على أي منقولات تفي قيمتها بالدين لصالح الطرف الأول وبمصروفات على عاتق الطرف الثاني.

**البند العاشر:** يوقع الطرف الثاني إيصال أمانة بكامل قيمة البضاعة مقابل استلامه لها أو لمستندات الشحن المتعلقة بها.

**البند الحادي عشر:** تنتهي مسئولية الطرف الأول بتسليم البضاعة أو مستندات الشحن إلى الطرف الثاني، وتقع مسئولية تخزين البضائع وفقًا للأصول الفنية على عاتق الطرف الثاني وحده ولا يحق له الرجوع على الطرف الأول عن النتائج التي قد تترتب عن مخالفة ذلك.

**البند الثاني عشر:** يحق للطرف الأول مطالبة الطرف الثاني بأن يقدم أية ضمانات إضافية يقبلها الطرف الأول (في حالة ما إذا رأى الطرف الأول أن الضمانات المقدمة إليه غير كافية)، وذلك في غضون أسبوع واحد من تاريخ إخطاره بخطاب موصى عليه ويلتزم الطرف الثاني بتقديم ما يطلب منه دون أن يكون له أدنى حق في الاعتراض أو التسويف.

**البند الثالث عشر:** يلتزم الطرف الثاني بقوانين الاستيراد ولوائحها التنفيذية وكذا القرارات الخاصة بتحديد نسب الربح وأيضًا يلتزم بمراعاة المواصفات الصحيحة للسلع الغذائية، ويتحمل وحده أي مسئوليات أو غرامات أو عقوبات أو خلافه نتيجة مخالفة ذلك وليس له الحق في الرجوع على الطرف الأول بأي شيء في هذا الشأن.

البند الرابع عشر: يتحمل الطرف الثاني وحده بأي مصروفات أخرى غير واردة في بنود مشكلة العملية موضوع هذا العقد وكذا كافة المصاريف الناتجة في حالة إلغاء الاعتماد المستندي أو رفض المورد التوريد كما لا يحق للطرف الثاني مطالبة الطرف الأول بأي تعويضات في حالة امتناع المورد عن التنفيذ لأي سبب كان.

البند الخامس عشر: في حالة تأخير الطرف الثاني عن سداد أي قسط في تاريخ استحقاقه يسقط الحق في التقسيط، وتحل الأقساط اللاحقة فورًا دون حاجة لإنذار أو تنبيه.

البند السادس عشر: من المتفق عليه بين الطرفين التزامهما التام بخضوع هذا العقد لرقابة هيئة الرقابة الشرعية بالبنك، كما يقران بالتزامهما التام بما ينتهي إليه رأي الهيئة المذكورة في شأن تحديد العلاقة بين الطرفين على الوجه الشرعي عملاً بأحكام الشريعة الإسلامية الغراء التي تحكم العلاقة بين طرفي هذا العقد.

ولما كان الطرف الأول (البنك) لا يتعامل بالفائدة أخذًا أو عطاءً فإن أي تأخر في سداد الأقساط المستحقة على الطرف الثاني (العميل) في مواعيد استحقاقها على الوجه المتفق عليه يؤدي إلى أضرار بالغة بالبنك يستحق معه التعويض بحسبان أن القاعدة الشرعية وهي أساس المعاملات تقرر أنه لا ضرر ولا ضرار، وذلك على النحو الذي انتهت إليه هيئات الرقابة الشرعية الثلاث في مؤتمرها الثلاثي لدار المال الإسلامي وبنكي فيصل المصري والسوداني، لذلك فقد اتفق الطرفان على أنه في حالة تأخر الطرف الثاني عن سداد أي قسط عن موعد استحقاقه، فإنه يحق للبنك بلا أي منازعة تعويضًا عما أصابه من ضرر فعلي بسبب التأخير، وتحسب قيمة هذا الضرر على أساس متوسط نسبة إجمالي أرباح البنك المحققة عن ذات الفترة، فضلاً عن أي منازعة في استحقاق التعويض أو قيمته تعرض على هيئة الرقابة الشرعية لحسمها نهائيًا ورأيها فيه باتًا.

**البند السابع عشر: كل ما لم يرد ذكره في هذا العقد يخضع للقوانين والأعراف التجارية المحلية النافذة وبما لا يتعارض مع أحكام الشريعة الإسلامية.**

**البند الثامن عشر: أي نزاع ينشأ بخصوص تنفيذ هذا العقد أو تفسيره يكون من اختصاص هيئة التحكيم المنصوص عليها في المادة (18) من قانون إنشاء البنك رقم 48 لسنة 1977م.**

**البند التاسع عشر: يقر كل من الطرفين أنه قد اتخذ طول فترة سريان هذا العقد موطنًا مختارًا له بالعنوان الموضح بصدر هذا العقد وكل الإعلانات والمراسلات التي ترسل على هذا العنوان تعتبر صحيحة ومنتجة لآثارها.**

**البند العشرون: تحرر هذا العقد من عدد.... نسخة بيد كل طرف نسخة للعمل بموجبها.**

| **الطرف الأول** | **الطرف الثاني** |
|---|---|
| ............ | ............. |
| **بائع** | **مشتري** |

# المراجع

(i) الهداية شرح بداية المبتدي 56/3 لأبي بكر المرغيناني – الطبعة الأخيرة – طبعة الحلبي.

(ii) كتاب الكافي في فقه أهل المدينة المالكي لابن عبد البر 705/2 – الطبعة الأولى – مكتبة الرياض.

(iii) المرداوي الإنصاف في معرفة الراجح من الخلاف على مذهب ابن حنبل 438/4 طبعة 1406هـ- 1986م. دار إحياء التراث العربي.

(iv) المحلى – لابن حزم 14/9 – دار الآفاق الجديدة – بيروت.

(v) د/ سامي حسن أحمد حمود – تطوير الأعمال المصرفية بما يتفق والشريعة الإسلامية – ص432 إلى ص434- الطبعة الثانية 1402هـ - 1982م.

(vi) د/ يوسف القرضاوي – بيع المرابحة للآمر بالشراء كما تجريه المصارف الإسلامية – ص110، وما بعدها – الطبعة الثالثة 1407هـ- 1986م. طبعة دار القلم للنشر والتوزيع – الكويت.

(vii) د/ حمدي محمود بارود – بيع المرابحة بين النظرية، والتطبيق المصرفي الإسلامي المعاصر – ص390.

(viii) يوسف كمال - فقه الاقتصاد النقدي دار الهداية - القاهرة ص267.

(ix) راجع مادة: ربح في المصباح المنير – للفيومي 329/1- الطبعة الثانية 1909م. المطبعة الأميرية مختار الصحاح – لأبي بكر الرازي – ص229 – طبعة دار المعارف.

وانظر: معجم لغة الفقهاء – د/ محمد رواس قلعة جي، د/ حامد صادق قنيبي – ص420 الطبعة الثانية 1408هـ/1988م –دار النفائس- بيروت.

(x) الهداية شرح بداية المبتدى 56/3.

(xi) الشرح الكبير لأبي البركات الدردير 159/3.

(xii) حاشية قليوبي، وعميرة على شرح العلامة جلال الدين المحلى على منهاج الطالبين 220/2 طبعة دار إحياء الكتب العربية.

(xiii) المغني لابن قدامة 199/4 الناشر: مكتبة الكليات الأزهرية بالصنادقية بالأزهر.

(xiv) المحلى لابن حزم الظاهري 14/9 تحقيق أحمد محمد شاكر نشر مكتبة دار التراث.

(xv) بدائع الصنائع 220/5.

(xvi) ابن جزئ المالكي – قوانين الأحكام الشرعية – ص266 – الطبعة الأولى 1406هـ- 1985م – عالم الفكر بالحسين.

(xvii) مغني المحتاج 77/2. وكلمة (دد) بالفارسية تعني عشرة، و "يازدد" تعني أحد عشر – السابق.

(xviii) بدائع الصنائع 221/5.

(xix) الكافي في فقه أهل المدينة المالكي لابن عبد البر 705/2.

(xx) مغني المحتاج 77/2.

(xxi) المغني لابن قدامة 199/4.

(xxii) الهداية – شرح بداية المبتدي 56/3.

(xxiii) حاشية الدسوقي على الشرح الكبير 160/3.

(xxiv) المغني لابن قدامة 203/4.

(xxv) بدائع الصنائع 221/5.

(xxvi) المرجع السابق 222/5.

(xxvii) بداية المجتهد 409/2.

(xxviii) راجع، حمدي محمود بارود، بيع المرابحة بين النظرية والتطبيق المصرف المعاصر، رسالة دكتوراه. كلية الحقوق، جامعة القاهرة، 1989م، ص259-262.

(xxix) لن يتطرق البحث إلى المرابحة الخارجية في سوق السلع الدولية، بمعنى أن المصرف الإسلامي يشتري السلعة من السوق الخارجي ويعيد بيعها أيضا في تلك السوق، لأن هناك بحثا مستقلا في الموضوع.

(xxx) بيت التمويل الكويتي، بيوع الأمانة في ميزان الشريعة، ط1، 1983، ص9.

(xxxi) بنك دبي الإسلامي، فتاوى شرعية في الأعمال المصرفية، ص19.

(xxxii) محمد صلاح الصاوي، مشكلة الاستثمار في البنوك الإسلامية، دار الوفاء المنصورة، ص245 وما بعدها.

(xxxiii) حسن عبد الله الأمين، الاستثمار اللاربوي في نطاق عقد المرابحة، مجلة المسلم المعاصر، العدد رقم 35، السنة التاسعة، 1403، ص76.

(xxxiv) راجع، سامي حمود، مرجع سابق، ص480.

(xxxv) د. يوسف القرضاوي، بيع المرابحة للآمر بالشراء كما تجريه المصارف الإسلامية، مكتبة وهبة، ط2، 1987م، ص25.

(xxxvi) بيت التمويل الكويتي، مرجع سابق، ص12.

(xxxvii) بيت التمويل الكويتي، الفتاوى الشرعية في المسائل الاقتصادية 25/2، ط1، 1408هـ/ 1987.

(xxxviii) المرجع السابق.

(xxxix) المركز العالمي لأبحاث الاقتصاد الإسلامي، جامعة الملك عبد العزيز بالسعودية، إلغاء الفائدة من الاقتصاد، تقرير مجلس الفكر الإسلامي في الباكستان، ط2، 1984م، ص29.

(xl) د. جمال عطية، "البنوك الإسلامية بين النظرية والتطبيق كتاب الأمة" مرجع سابق، ص121.

(xli) د. يوسف القرضاوي، مرجع سابق، ص25.

(xlii) د. سامي حمود، مرجع سابق، ص479 نقلاً عن الشيخ فرج السهوري. الموسوعة العلمية والعملية للبنوك الإسلامية، ج1، ص29، القاهرة، ط1، 1977م.

(xliii) فتاوى شرعية، بنك دبي الإسلامي، مرجع سابق، ص33.

(xliv) راجع، د. يوسف القرضاوي، مرجع سابق، ص65، محمد خاطر، مرجع سابق ص217، الفتاوى الشرعية، بيت التمويل الكويتي، مرجع سابق، ص16، فتاوى شرعية، بنك دبي الإسلامي، مرجع سابق، ص20. دليل الفتاوى الشرعية في المعاملات المصرفية، مركز الاقتصاد الإسلامي، المصرف الإسلامي الدولي للاستثمار والتنمية، القاهرة، 1989، ص105-110.

(xlv) د. حمدي بارود، مرجع سابق، ص277.

(xlvi) د. جمال عطية، الجوانب القانونية لتطبيق عقد المرابحة، مذكرة داخلية/ المعهد العالمي للفكر الإسلامي ص11، 12، د. حمدي بارود، المرجع السابق، ص341.

(xlvii) الغريب ناصر، ضوابط ومعايير تحويل العمليات في المصارف الإسلامية، مركز الاقتصاد الإسلامي، 1985، ص4.

(xlviii) الغريب ناصر، المرجع السابق، ص10.

(xlix) د. حمدي بارود، مرجع سابق، ص284.

(l) راجع: نماذج العقد الواردة في الفصل الثالث.

(li) د. جمال الدين عطية، مرجع سابق، ص83.

(lii) د. جمال الدين عطية، الجوانب القانونية لتطبيق عقد المرابحة، مرجع سابق، ص10.

(liii) المرجع السابق، ص27.

(liv) ذكر ذلك د/ يوسف القرضاوي في كتابه – بيع المرابحة للآمر بالشراء كما تجريه المصارف الإسلامية، ثم فند تلك الحجج منتهيا إلى القول بجواز تلك المعامل – انظر ص39: ص75.

(lv) د/ حمدي محمود بارود – مرجع سابق – ص413.

(lvi) يوسف كمال. فقه الاقتصاد النقدي – دار القلم 1968.

(lvii) المرجع السابق ص191.

(lviii) د. جمال الدين عطية، البنوك الإسلامية، المؤسسة الجامعة للدراسات، بيروت، ط2، 1993، ص123.

(lix) الهيئة الشرعية للمعهد العالمي للفكر الإسلامي – مكتب القاهرة بالزمالك تتكون من كل من (د/ جمال الدين عطية، د/ محمد أحمد سراج، فضيلة الشيخ عبد الرازق ناصر، د/ علي جمعة محمد، د/عبد الحميد البعلي، د/ أحمد جابر بدران)، وحضر بعض الاجتماعات (د/ عبد الستار أبو غده، الشيخ عبد الله بن عقيل، الشيخ عبد الله بن منيع).

(lx) راجع مدخل الزرقا ف/446.

(lxi) راجع المحلى 28/8.

(lxii) (نظرية العقد، لابن تيمية 227-229، الاختيارات للبعلي (ضمن الفتاوى الكبرى لابن تيمية 470/4).

(lxiii) (الأشباه والنظائر، للسيوطي 211).

(lxiv) (بدائع الصنائع 146/6).

[lxv] (بداية المجتهد، 213/2) ط مصطفى الحلبي.

[lxvi] (بداية المجتهد 145/2).

[lxvii] (بداية المجتهد 156/2).

[lxviii] (بداية المجتهد 172/2).

[lxix] (البداية 154/2).

[lxx] (البداية 274/2).